

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.705 (SEM.95/2)
25 de mayo de 1999

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Reunión de Expertos sobre uso productivo de las remesas en Honduras

Tegucigalpa, Honduras, 8 de junio de 1999



**IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE LAS REMESAS: PERSPECTIVA
GLOBAL PARA UNA ORIENTACIÓN PRODUCTIVA
DE LAS REMESAS EN HONDURAS**

(Versión preliminar)

Este documento fue elaborado por el consultor Rodulio Perdomo, en el marco del Proyecto "Remesas y economía familiar en Centroamérica, Fase II: Uso productivo de las remesas en Centroamérica" (BT-HOL-7076). Las opiniones expresadas en él son de la exclusiva responsabilidad de su autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

No ha sido sometido a revisión editorial.



NOTAS INTRODUCTORIAS	1
MAGNITUD DEL FLUJO DE REMESAS EN HONDURAS	5
I. ANÁLISIS DE LOS HOGARES QUE EN HONDURAS RECIBEN REMESAS	7
A. Hogares y regiones receptores	7
1. Magnitud de hogares receptores	7
2. Concentración geográfica de los hogares receptores	9
3. Caracterización socioeconómica de hogares receptores de remesas	11
B. Género, ingreso y pobreza en los hogares	19
1. Influencia del sexo en la jefatura de hogares con y sin remesas	19
2. Educación, ocupación y pobreza: elementos distintivos en hogares receptores de remesas	22
3. Niveles ocupacionales comparados en hogares con y sin remesas	24
4. Remesas y pobreza: ¿son menos pobres los hogares que reciben remesas?	26
5. Conclusiones generales sobre la realidad de los hogares receptores	29
II. ACERCA DE LOS HONDUREÑOS QUE VIVEN EN LOS ESTADOS UNIDOS	31
1. ¿Cuántos hondureños viven realmente en los Estados Unidos?	31
2. Breve perspectiva de género de los hondureños residentes en los Estados Unidos	34
3. Estatus de los hondureños residentes en los Estados Unidos	35
4. Algunas características que comparten los hondureños que viven en los Estados Unidos	36
5. Principales conclusiones acerca de la situación social de los hondureños residiendo en los Estados Unidos	42

III.	SITUACIÓN ACTUAL Y POTENCIAL DE LAS ORGANIZACIONES SOCIALES DE HONDUREÑOS EN LOS ESTADOS UNIDOS.....	44
1.	Panorama general de las organizaciones sociales de hondureños en los Estados Unidos.....	44
2.	Situación particular de las organizaciones de hondureños en Louisiana	47
3.	Honduran American Emergency Found (HAEF).....	49
4.	Hondureños Unidos	50
IV.	ORGANISMOS NO GUBERNAMENTALES DE HONDURAS CON POTENCIAL DE IMPLEMENTACIÓN DE PROYECTOS	53
1.	Panorama general de las organizaciones no gubernamentales de Honduras	53
2.	Principales ONG de Honduras con alto potencial de implementación de proyectos	54
V.	OPCIONES E INSTRUMENTOS FINANCIEROS POTENCIALMENTE VINCULABLES A LAS REMESAS FAMILIARES.....	61
1.	Opciones financieras generales para las remesas	61
2.	Instrumentos financieros vinculables al tema de las remesas	67
3.	Instrumentos financieros en relación indirecta con las remesas	71
4.	Instrumentos financieros no bancarios.....	78
VI.	ENVÍO DE LAS REMESAS: COSTO E IMPACTO	82
VII.	ANÁLISIS DE POLÍTICAS Y PROGRAMAS CON POTENCIAL PARA APOYAR INICIATIVAS DE USO PRODUCTIVO DE LAS REMESAS	87
1.	Tratamiento actual de los principales problemas.....	87
2.	Los problemas del país y las formas actuales de enfrentarlos	88
3.	Medidas en el marco regulatorio vigente relacionadas con remesas	92
4.	Planteamientos regionales sobre la temática de las remesas.....	94
5.	Algunas experiencias internacionales sobre migración y remesas	97

VIII.	PROPUESTA GENERAL PARA PROPICIAR EL DESARROLLO DE USOS PRODUCTIVOS DE LAS REMESAS	98
1.	Fomento institucional –público y privado- del uso productivo de las remesas	98
2.	Iniciativa basada en el desarrollo de programas y proyectos orientados a fortalecer el ingreso de los hogares	100
3.	Iniciativa en base a proyectos de diversificación productiva.....	100
4.	Iniciativa basada en la educación.....	101
5.	Iniciativa basada en el fortalecimiento comunitario: urbanos y rural.....	101
IX.	BANCO DE PROYECTOS ORIENTADOS A USOS PRODUCTIVOS DE LAS REMESAS	102
1.	Introducción	102
2.	Breve descripción general de los proyectos.....	105
X.	POSIBILIDADES DE FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL DE LAS ORGANIZACIONES DE HONDUREÑOS RESIDENTES EN LOS ESTADOS UNIDOS	155
1.	Introducción	155
2.	Diferentes estatus de las organizaciones no lucrativas en los Estados Unidos.....	156
3.	Requerimientos legales para las organizaciones sin fines de lucro	158
4.	Conclusiones y recomendaciones.....	161
XI.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES	163
	BIBLIOGRAFÍA	169

NOTAS INTRODUCTORIAS

1. El proyecto de Orientación Productiva de la Remesas en Honduras, nace producto de la iniciativa de la CEPAL, desde mediados de 1997, principalmente por el desconocimiento existente sobre esta temática que, sin embargo, es mejor conocida y estudiada en las economías de países vecinos como El Salvador, Nicaragua o Guatemala.

El proyecto, que ya contaba con algunos antecedentes de estudio conducidos por Federico Torres a mediados de 1998, inicia en Honduras en octubre de 1998 teniendo como ejes principales la identificación de oportunidades locales para reorientar las remesas de hondureños residentes en el extranjero (los Estados Unidos principalmente) buscando generar proyectos de inversión y/o generadores de empleo y tratando de fortalecer la capacidad de sustento y acumulación de los hogares receptores de remesas. Es bien entendido que la realización de tales objetivos seguramente acarrearía diversas externalidades positivas por un supuesto incremento de la inversión interna que gradualmente se ampliaría en la medida que las primeras experiencias piloto resultasen exitosas y fuesen replicadas en diversas regiones del país.

Tres semanas después de iniciado el proyecto en Honduras, el huracán Mitch hizo su aparición catastrófica en los escenarios de Centroamérica pero enfatizando su trágica actuación en la mayor parte del territorio hondureño. Este fenómeno, por supuesto no considerado en el marco teórico del proyecto; vino a alterar la agenda de actividades programadas y; asimismo, obligó a replantear algunos elementos claves del estudio pero sin lograr desvirtuar la esencia del proyecto. Mas bien, hizo aparecer nuevas ventanas de oportunidad por el hecho de generar un clima especial de involucramiento de las organizaciones de hondureños existentes en los Estados Unidos.

Uno de los replanteamientos importantes se originó en el conflicto creado al consultor al decidir desechar o mantener la información procesada de septiembre de 1997 sobre la realidad de los hogares receptores de remesas; esto porque, al parecer, el devastador efecto global del huracán desdibujaba la realidad reciente del país. De igual forma, ignorar los grandes efectos del huracán sería una gran falta porque la propia variable de remesas experimentaría grandes e inmediatos cambios con la incidencia de éste. Como era de esperarse, decidimos adoptar ambos: los conocimientos valiosos aportados por la encuesta de septiembre de 1997 y los efectos varios superpuestos a aquella realidad por el fenómeno climatológico que aún en los primeros días de diciembre continuaba alterando y amenazando la usual vida apacible de los pobladores de la costa norte del país. Es decir, la fusión de ambas fuentes de conocimiento haciendo mas y mejor representable la realidad del país; nos prestaba ventajas insoslayables para incitar la participación de instituciones públicas y privadas interesadas en conocer los resultados del estudio para los fines de estructurar programas y proyectos de reconstrucción apelando al potencial de las remesas y al interés acrecentado de las organizaciones de hondureños existentes en el exterior.

Por otra parte, la consideración de que la magnitud de hogares receptores de remesas continuaba siendo válida en tanto no existiese un censo o encuestas especiales de actualización de la situación nacional, nos garantizaba no sesgar demasiado el análisis en los términos inicialmente planeados. En esta misma dirección el conocimiento acerca de la concentración destructiva de hogares en los departamentos de Francisco Morazán y Choluteca no forzaba tanto la representación preexistente de la realidad nacional.

Una consideración adicional y decisiva para fusionar los datos y hallazgos de la encuesta con los efectos del huracán es que ahora, más que nunca antes, las remesas tendrían un repunte sin precedentes y no originado únicamente en los bolsillos de los hondureños del exterior sino procedentes de las múltiples gestiones realizadas por estas organizaciones y por la solidaridad internacional.

En otras palabras, desde una perspectiva axiológica del huracán, para los fines básicos del proyecto, tal fenómeno aportaba elementos de impacto diferentes al de un golpe de estado o la eventualidad de la clasificación del país a un mundial de football; realmente el fenómeno meteorológico aporta y aportará, por varios meses, alteraciones sin precedentes en la magnitud, frecuencia y contenido de la remesas fluyendo al país.

2. Ciertamente, la radical transformación de comunicaciones, transporte y del suministro normal de bienes básicos para la reproducción de la vida cotidiana también aportó modificaciones apreciables en la actitud de los directivos de las instituciones públicas y privadas — naturalmente orientada hacia las prioridades dictadas por la emergencia— que dificultaron la plena apropiación de aspectos medulares del proyecto. Sin embargo, se logró mantener un clima apropiado de cooperación que hizo posible levantar una encuesta rápida entre directivos de ONG que, en el futuro inmediato, pudiesen involucrarse en la formulación y gestión de proyectos productivos con participación o no de las organizaciones de hondureños en el exterior. La encuesta cumplió con el propósito implícito de hacer aparecer los hogares de los familiares de los hondureños residentes en los Estados Unidos como clientes o beneficiarios potenciales de proyectos productivos gestionados por organizaciones no gubernamentales. Es decir, se trata de aumentar la conciencia social acerca de las necesidades particulares —de bienestar a través de la producción— de este grupo de población que, hasta la fecha, se ha caracterizado por no ser población-objetivo de las acciones de desarrollo gubernamentales y no gubernamentales.

3. Los análisis con los que se inicia el presente informe acerca de magnitud y características de los hogares receptores de remesas en Honduras, han cobrado una importancia fundamental en la medida que los directivos de las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos mostraron poco interés en concebir, formular y gestionar proyectos de desarrollo para sus familiares y sus comunidades de origen. En otras palabras, la puesta en relieve de la situación social que experimentan los familiares de los emigrantes hondureños sería un expediente válido para focalizar acciones en estos hogares y donde el papel de las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos podría ser, inicialmente, de asistencia o complementación financiera.

La importancia de tomar el hogar receptor de remesas como unidad de análisis persigue también el objetivo de concitar un amplio y sostenido interés de involucramiento de las 398 municipalidades del país, capaz de crear vínculos con los hondureños residentes en los Estados Unidos y con las instituciones públicas y privadas de desarrollo existentes en el país.

No es extraño que algunas agencias de cooperación como USAID, Amigos de la Américas y otras; pudiesen interesarse en la orientación productiva de las remesas puesto que, a mediano plazo, ésta podría ser una vía importante de prevención del fenómeno migratorio hacia aquel país. Es decir: en la medida que se fortalece la capacidad de autosustento de más hogares en Honduras, en la medida que encuentran asideros seguros para progresar socialmente, menos dispuestos estarán las personas de abandonar el país.

MAGNITUD DEL FLUJO DE REMESAS EN HONDURAS

Las estimaciones sobre el volumen de remesas que anualmente se vierte sobre Honduras, forma parte de las temáticas debatibles y controversiales por no contar con un sistema de información estadística capaz de enumerar los hondureños emisores de divisas en los Estados Unidos, tampoco se sabe, con certeza, la cantidad de hondureños residentes ilegales en Norteamérica. De igual forma, al Banco Central de Honduras le resulta difícil contar con un sistema de contabilidad apropiado debido a que las empresas especializadas en el transporte de valores —*money order*, cheques, etc.— no informan regularmente de los movimientos mensuales de dinero o especies por ellos canalizado. No obstante, por procedimientos alternativos de cálculo determinan valores como los consignados en el cuadro 1; valores que, como se constatará mas adelante, son bastante similares a los obtenidos por medio de la encuesta de hogares levantada en septiembre de 1997.

Cuadro 1

REMESAS DE DIVISAS RECIBIDAS EN HONDURAS, 1993-1997

(Millones de dólares de los Estados Unidos)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	68.5	83.5	104.4	140.4	174.0	202.0
Remesas familiares	60.0	75.0	94.0	128.4	160.0	180.0
Remesas a instituciones	8.5	8.5	10.4	12.0	14.0	22.0

Fuente: Sección de balance de pagos del Banco Central de Honduras.

Las remesas de divisas dirigidas a familiares representan, en 1998, casi el doble del presupuesto anual de la Secretaría de Salud Pública; o sea que dicha cifra no es realmente despreciable y equivale al 12% y 11% del total de divisas captadas por concepto de exportaciones durante los años 97 y 98 respectivamente. Ante la eventual disminución del flujo de divisas, en 1998 y 1999, por exportaciones de bienes afectados por el huracán —caso del banano, café, azúcar, etc.— las remesas sin duda jugarán un papel preponderante para coadyuvar en la estabilización del valor externo del lempira.

El volumen de remesas no representa una cifra considerable como en el caso de El Salvador; sin embargo; la progresión observada en 4 o 6 años —de 60 a 180 millones— es indicativa de que el marcado dinamismo observado responde a un considerable crecimiento de hondureños trabajando en los Estados Unidos o Canadá. La moratoria o detenimiento temporal de las deportaciones de hondureños, seguramente influirá positivamente en la magnitud y crecimiento del volumen de divisas en los años por venir.

I. ANÁLISIS DE LOS HOGARES QUE EN HONDURAS RECIBEN REMESAS

A. Hogares y regiones receptores

1. Magnitud de hogares receptores

Honduras cuenta aproximadamente con 1.1 millones de hogares y, de acuerdo con la encuesta de hogares de 1997, se estima que 76 000 hogares son receptores regulares de envíos en dinero y especies procedentes de los Estados Unidos y Canadá. Tal magnitud de hogares receptores es equivalente al 6.7% de todos los hogares del país al momento de levantar la encuesta.

La cifra de 76 000 hogares, aproximadamente 400 000 personas, equivale a una ciudad como San Pedro Sula. O sea que si se pudiera agrupar a todos los hogares receptores de remesas en un mismo sitio darían lugar a una ciudad como San Pedro Sula que es la segunda ciudad más grande del país.

Las interrogantes que derivan de la magnitud indicada de hogares receptores de remesas apuntan, en primer lugar, a tratar de saber la cantidad de hondureños que residen en el extranjero, principalmente en los Estados Unidos, y de igual forma, establecer la dinámica de envíos de remesas en los años venideros. En ambos casos se trata de disponer de criterios económicos y sociales para valorar la importancia económica y social de las remesas en el país. Las cantidades arriba indicadas sobre la magnitud de divisas que entran al país y que equivalen al 12%-15% del total de divisas por exportaciones, más el volumen de beneficiarios directos e indirectos dejan por sentado que el tema de las remesas es de suma importancia para la vida económica y social del país.

El aporte de divisas y la magnitud de recursos movilizados por los hogares receptores en lo que concierne a consumo e inversión, es argumento suficiente para que tal realidad, poco estudiada hasta ahora, sea meritoria de la atención de: formuladores de políticas gubernamentales, agentes del sector financiero y de las organizaciones no gubernamentales y de diversas agencias de cooperación.

Al parecer, el flujo persistente y creciente de divisas ha pasado inadvertido ¹ por los diferentes agentes de la sociedad hondureña. Sin embargo, cabe considerar la influencia que las remesas ejercen sobre: balanza de pagos, PIB y patrón de estabilidad/inestabilidad del valor externo del Lempira. Es decir, la ausencia de análisis correlacionados en temáticas como las mencionadas ha implicado una estructurada falta de interés por conocer: la magnitud, su importancia económica,

¹ En nuestros países es muy frecuente que: la construcción de un edificio, una carretera o la simple presencia concentrada de asalariados en un sitio cualquiera; casi de inmediato da lugar una oferta espontánea de servicios de: comida, vigilancia, ventas al crédito, etc. Esto, sin embargo, no ha ocurrido en el caso de las remesas: no han sido consideradas plenamente como oportunidades de inversión o de generación de empleo y valor agregado. El olvido o la falta de reconocimiento de los agentes económicos, incluido el Estado, ha sido la norma en el tema de las remesas.

la distribución geográfica de los hogares receptores y su relación con la racionalidad de organización al interior de los mismos.

Al respecto, en el presente estudio, al comparar la información acerca del volumen de divisas reportadas por los hogares en la encuesta de 1997, se encuentra alta concordancia con los valores reportados por el Banco Central. En efecto, el valor promedio de las remesas mensuales y el volumen de hogares receptores, según la encuesta, es muy coincidente con la cifra global de remesas del B.C.H.. Se destaca, sin embargo, de acuerdo con la información de la encuesta, la existencia de variaciones considerables entre los diferentes dominios geográficos. En el cuadro 2, compuesto sobre la base de las tasas vigentes de cambio al momento de la encuesta, se observan acusadas diferencias entre los valores promedio de sectores urbanos y rurales y; además, variaciones entre los tipos de ciudad que conforman el sector urbano.

Cuadro 2

VALOR PROMEDIO MENSUAL (EN \$) DE LAS REMESAS EN
CIUDADES Y SECTOR RURAL DE HONDURAS, 1997

	Total	Tegucigalpa, Distrito Central	San Pedro Sula	Ciudades medianas	Ciudades pequeñas	Sector rural
Total en millones	159 461	19 285	23 891	31 885	43 271	41 128
Hogares receptores	76 445	10 940	9 972	9 553	20 173	25 805
Remesas promedio	160.0	135.6	184.3	256.7	165.6	122.6

Fuente: Encuesta de hogares de 1997, D.G.C.E. (en el cálculo anual se asumió el supuesto de que en el mes de diciembre y otras fiestas (semana santa) se reciben mayores cantidades: se estimó la recepción de 13 remesas mensuales durante un año).

Puede constarse que la cifra global de remesas (159.4 millones de dólares) es muy similar a la reportada por el B.C.H. (Véase de nuevo el cuadro 1.)

Los hogares receptores de remesas familiares de ciudades medianas y San Pedro Sula aparecen como los lugares con mayor volumen promedio de dinero recibido en relación al resto de dominios. Este volumen, en el caso de ciudades medianas, es más del doble de lo que reciben hogares del sector rural. Parece probable que una explicación a tales variaciones guarde relación con los años promedio de escolaridad de los migrantes. Así, los migrantes del campo, con menor probabilidad de tener varios años de escolaridad, al insertarse en los mercados laborales de los Estados Unidos tendrían menores ingresos en relación a los obtenidos por migrantes con mayor escolaridad.

Una explicación, al parecer contradictoria, surge al observar que Tegucigalpa, la capital de la República, presenta también un nivel promedio mensual bastante bajo (\$ 135.6) en relación al resto de ciudades; sin embargo, la conformación social de la ciudad de capital —con más de 65% de población en extrema pobreza— y como sitio privilegiado receptor de las migraciones del campo, parece validar la idea de que los migrantes que salen de Tegucigalpa comparten el mismo

origen con los del sector rural. Es decir, la migración desde Tegucigalpa a los Estados Unidos parece ser una de las expresiones de las frecuentes crisis de reproducción social originadas en la estrechez de los mercados de trabajo y en el escaso poder adquisitivo de las remuneraciones en los empleos de menor calificación.²

En todo caso, importa tener en cuenta las variaciones geográficas en los flujos mensuales de remesas para fines de proyectos productivos que se basen inicialmente en determinadas capacidades de ahorro de los hogares receptores.

Por otra parte, el observar los volúmenes globales de dinero que anualmente llega a cada dominio, demuestran la necesidad de que diferentes agentes —del comercio, del sector inversionista y financiero— puedan conceder alguna importancia a tales magnitudes: los casi 20 millones de dólares que se estima llegan anualmente a Tegucigalpa —aproximadamente 280 millones de lempiras— equivalen al 75% del presupuesto de la municipalidad capitalina o al 100% del presupuesto corriente del hospital estatal más grande del país. Es decir, a la magnitud de recursos movilizadas por las remesas familiares no le corresponde una cuota similar de interés por actores que captan y/o pueden captar estos recursos. Esto sucede por igual en todos los dominios. Así, para el caso, en las ciudades pequeñas que según el cuadro 2 reciben 43.2 millones de dólares —casi 500 millones de lempiras anuales— no se percibe ninguna facilitación especial por parte de: banca, comercio, cooperativas, etc.

El contraste de las remesas recibidas sólo en Tegucigalpa con, por ejemplo, el valor de los activos de la Federación de Cooperativas de ahorro y crédito —calculados en 210.6 millones durante 1997— muestra la importancia que las remesas podrían cobrar al momento que estas instituciones promovieran nuevos y diversos atractivos para la apertura generalizada de cuentas de ahorro directamente de los remesantes o mancomunadas con familiares residentes en el país. De igual forma, las organizaciones no gubernamentales y el propio sistema financiero formal podrían ampliar sus propios ámbitos de acción tratando, de manera sistemática, la incorporación de los familiares de los remesantes como sujetos de los programas que habitualmente dirigen a otras poblaciones.

2. Concentración geográfica de los hogares receptores

Al distinguir la distribución geográfica de los hogares receptores de remesas, resulta notable que 2/3 partes del total de hogares receptores resulten ser del sector urbano y solamente 1/3 parte del sector rural. En el cuadro 3 se observa el peso o contribución de cada dominio y justamente aparece que de los 76 445 hogares receptores 50 640 se ubican en poblados de características urbanas.

² Cabe también la hipótesis de que en los hogares receptores de Tegucigalpa haya mayor número promedio de trabajadores perceptores de ingresos y; por tal causa, el valor de las remesas según el cuadro representa un complemento y no la fuente principal de sustento como si podría ocurrir en otras ciudades donde es mucho menor la posibilidad de encontrar empleo.

Cuadro 3

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE HOGARES RECEPTORES
DE REMESAS EN HONDURAS

Dominios	Total hogares	Hogares receptores	Porcentajes
Total	1 100 474	76 445	6.9
Sector urbano	522 749	50 640	9.6
Distrito Central	171 406	10 940	6.3
San Pedro Sula	91 099	9 972	10.9
Ciudades medianas	87 783	9 555	10.8
Ciudades pequeñas	172 461	20 173	11.6
Sector rural	577 725	25 805	4.4

Fuente: Encuesta de hogares, 1997, D.G.C.E.

La particularidad observada sobre el grado de concentración de los hogares receptores en sectores urbanos y rurales, supone, un mayor flujo global de recursos hacia ciudades como Tegucigalpa, San Pedro Sula, Ceiba, Choluteca, El Progreso, Comayagua, Siguatepeque, etc., que lo percibido por los hogares del sector rural. Así, de cada 100 hogares urbanos 9.6 hogares resultan ser hogares receptores de remesas mientras que en el sector rural dicha proporción es de solamente 4.4.

Tratar de explicar esta situación quizás suponga alejarse de los objetivos medulares del estudio, sin embargo; cabe mencionar que es en el sector urbano donde las personas advierten, con mayor facilidad, la estrechez o la ausencia de oportunidades objetivas de ascenso social y; por ende, están más propensos a considerar el traslado migratorio como una opción válida ante las expectativas reinantes en el país. En el caso particular del sector rural, la presión social por ascender a otros estadios de bienestar es mucho menor que en el sector urbano debido a que es menos visible la diferenciación social entre unos hogares y otros. Por tanto, los datos del cuadro 3 reflejan una realidad vigente de la sociedad hondureña: la dificultad creciente de las personas de insertarse de manera duradera en los mercados laborales significa la estrechez de oportunidades de encontrar empleos generadores de ingresos suficientes para acceder al bienestar y a su sostenimiento.

Del mismo cuadro surge otra situación particular que interesa analizar entre los hogares urbanos: son las ciudades pequeñas (Siguatepeque, Choloma, Villanueva, La Lima, etc.) las que tienen mayor proporción (11.6%) de hogares receptores de remesas y lo cuál resulta contrastante con los niveles observados en el Distrito Central (6.3%). Una explicación sucinta a esta situación consiste en considerar la capital del país como uno de los sitios de mayor atractivo migratorio desde el resto de regiones del país. Es bastante probable que las personas que se radican en Tegucigalpa decidan permanecer períodos relativamente largos de tiempo antes de tomar una decisión de abandonar el país. La relativa diversificación de la oferta de empleos existente en la capital puede contribuir a mermar/ condicionar las actitudes de los pobladores sobre el sitio definitivo de residencia. (Esto que se cumple en el caso de Tegucigalpa, no obstante, no se cumple en el caso de San Pedro Sula puesto que 10.9 hogares de cada 100 son receptores de remesas (proporción similar

a lo observado en ciudades pequeñas y que pareciera relacionarse más bien con el hecho de la concentración prevaleciente de oportunidades laborales en el sector industrial y comercial y mucho menos en el sector público como si ocurre en la capital.)

No obstante la particular concentración de hogares receptores en el sector urbano,³ es de extrema utilidad si se tiene en cuenta el conjunto amplio de facilidades que podrían suscitarse ante proyectos de orientación productiva de las remesas. En primer lugar, la mayor presencia institucional —pública y privada— en el sector urbano puede favorecer el surgimiento de propuestas diversas no solamente centradas en los hogares con familiares en el exterior sino centradas sobre problemas prioritarios de los diferentes centros urbanos.

Por otra parte, en la medida que los hogares receptores de remesas sean fácilmente localizables ello puede contribuir a que diferentes instituciones: municipalidades, organismos gubernamentales y no gubernamentales, banca y otras, estén mejor dispuestas a promover programas y proyectos que impliquen una maximización u optimización del flujo de recursos procedentes del exterior.

Tampoco ello significa que necesariamente proyectos innovadores de orientación productiva de las remesas tienen que ser exclusivamente del sector urbano. La sola conciencia social acerca de la gravedad de los problemas de pobreza extrema que prevalecen en el campo; necesariamente implican el imperativo de hacer converger esfuerzos productivos y sociales de todo tipo para coadyuvar en la generación de bienestar entre hogares cualitativamente más empobrecidos. Se trata, en todo caso, de avanzar en el conocimiento de las realidades cotidianas de vida del conjunto de hogares con familiares residentes en el exterior para; precisamente, diseñar proyectos adaptados a sus problemáticas particulares.

3. Caracterización socioeconómica de hogares receptores de remesas

La conformación de algunos elementos que presiden la vida en hogares receptores de remesas, supone disponer de mejores elementos de juicio al momento de estructurar propuestas, programas y proyectos de inversión social para potenciar el aporte productivo de diferentes actores, directa o indirectamente, relacionados con las temáticas de remesas familiares. Diferentes aspectos sobre: vivienda, educación, ingreso, niveles de pobreza y otros, aportarán claves fundamentales sobre empleo, inversión y otros elementos cruciales para sustentar determinados niveles de bienestar en hogares carenciados del país.

³ Si la concentración fuese inversa: 2/3 partes de los hogares rurales y solamente 1/3 parte de los sectores urbanos; habrían serias dificultades de involucrar hogares receptores de remesas y comunidades dispersas en un territorio relativamente amplio pero de difícil acceso por la falta de vías apropiadas de comunicación. La situación real de concentración en los sectores urbanos favorece una eventual orientación de las remesas en base a la inversión y/o generación de nuevas oportunidades de empleo en ciudades.

a) **¿Es el hábitat un elemento diferenciador entre hogares receptores y no receptores de remesas?**

La decisión de contrastar algunas variables de análisis como aquellas vinculadas al hábitat en hogares receptores y no receptores de remesas, trata, como se ha venido afirmando, de descubrir diferencias apreciables en las racionalidades de vida a fines de poner dichas diferencias al servicio de la planeación y diseño de proyectos que se apropien de problemas sentidos por pobladores y que, a su vez, sean apropiados por sus beneficiarios-objetivo.

Una primera aproximación al tema de condiciones habitacionales en ambos grupos de hogares, muestra que existen diferencias apreciables y evidenciadoras de modalidades distintas de estructuración o conformación de los hogares.

Destaca, en primer lugar, sobre la base de lo consignado en el cuadro 4, la mayor frecuencia de hogares receptores de remesas habitando en casas o apartamentos (96%) respecto de hogares no receptores (92.9%) que, al parecer, es indicativa de diferencias en los niveles de bienestar prevalecientes en ambos grupos de hogares.

Cuadro 4

TIPO DE VIVIENDA EN HOGARES CON Y SIN REMESAS, 1997

(Porcentajes)

	Hogares con remesas	Hogares sin remesas
Total	100.0	100.0
Casa o apartamento	96.0	92.9
Rancho	0.5	2.0
Mesón o cuartería	2.6	4.3
Barracón	0.9	0.7

Fuente: Encuesta de hogares de 1997, D.G.C.E.

De igual forma, siempre en términos proporcionales, es cuatro veces mayor la proporción de hogares no receptores que habita en unidades habitacionales precarias tales como el rancho (típica del sector rural y periurbano) respecto de los hogares receptores de remesas. La diferencia es del mismo sentido pero menos pronunciada en el caso de hogares que habitan en mesones y cuarterías.

b) **¿De que puede ser indicativa esta diferencia entre ambos grupos de hogares?**

Por un lado, puede considerarse una explicación basada en la afirmación siguiente: el nivel social de los hogares receptores —asumiendo como nivel un estrato cuya línea divisoria esté

marcada por presencia/ ausencia de ciertos satisfactores básicos de vida en las viviendas— es, en términos generales, diferente al de hogares no receptores. Es decir, existen rasgos habitacionales diferenciadores entre hogares con familiares en el exterior, y que aportan regularmente a su sostenimiento económico, respecto de hogares que no reciben remesas. Sin embargo, tales diferencias se disipan en la medida que se desagregan los 5 dominios geográficos y justamente aparece que : en ciudades pequeñas y en el sector rural las diferencias, en cuanto al tipo de vivienda, desaparecen. Precisamente, en el cuadro 5 se perciben las diferencias y afinidades entre conglomerados poblacionales.

Cuadro 5

COMPARACIÓN ENTRE HOGARES CON Y SIN REMESAS TIPOS
DE VIVIENDA EN CINCO DOMINIOS POBLACIONALES

	Distrito Central		San Pedro Sula		Ciudades medianas		Ciudades pequeñas		Sector rural	
	Hogares receptores	Hogares no receptores	Hogares receptores	Hogares no receptores	Hogares receptores	Hogares no receptores	Hogares receptores	Hogares no receptores	Hogares receptores	Hogares no receptores
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100	100.0	100.	100.0	100.0
Casa/apartamento	97.2	91.8	96	82.2	97.8	88.6	94.7	94.9	95.8	94.7
Rancho	—	—	—	—	—	—	—	—	1.4	3.6
Mesón/cuartería	2.7	8.1	3.9	17.5	2.1	10.3	5.2	4.3	—	—
Barracón	—	—	—	0.1	—	0.4	—	0.3	2.6	1.6
Otros	—	—	—	0.1	—	0.5	—	0.1	—	—

Fuente: Encuesta de hogares de 1997, D.G.C.E.

Del cuadro se derivan algunas consideraciones de interés para ulteriores proyectos de orientación productiva de las remesas: por un lado, el observar que es mayor la proporción de hogares receptores que habitan en casa/ apartamento respecto de hogares que no reciben remesas, en los casos de Tegucigalpa, San Pedro Sula y ciudades medianas, parece proponer la idea de que el flujo de remesas efectivamente puede ser un factor coadyuvante para tener mejores opciones habitacionales. Por otro lado, la falta de diferencia entre los hogares de ciudades pequeñas y del campo; también indica lo contrario: las remesas parecieran no incidir en las condiciones habitacionales de los hogares que las reciben. Puede, por ejemplo, proponerse la hipótesis de que las cantidades remesadas constituyan la principal fuente de ingresos en ciudades pequeñas y en el campo y que, en razón de ello, las circunstancias sociales de vida prevalecientes ameriten formular y ejecutar procesos y programas centrados en la diversificación de opciones habitacionales.

(Vale considerar el hecho notable de que es mayor la proporción de hogares receptores de remesas en el campo y que habitan en barracones, respecto de hogares no receptores.)

Puede, por tanto, admitirse como válida una afirmación sobre: una mayor predisposición de migrar a los Estados Unidos desde ciudades pequeñas y desde el sector rural. En otras palabras, es anticipable, en la medida que las diversas instituciones sigan haciendo lo mismo en materia de

inversión social, que las brechas de bienestar entre grupos de población del campo y ciudades pequeñas, sean ampliadas a un ritmo considerablemente mayor a lo observado en otras ciudades.⁴

A partir de tales datos, es sustentable la afirmación de que existen carencias básicas de vida en hogares con familiares residentes en el exterior que pueden ser alteradas luego de trascender el “*espontaneismo*” o el “*dejar hacer dejar pasar*” prevaleciente en la problemática social que origina y condiciona el fenómeno migratorio. ¿Es posible redirigir las políticas sociales para coadyuvar y tener mejores alcances en cuanto al bienestar en los hogares.? Sin duda alguna, no solo es factible sino que es una “prioridad económico-social” en la medida que el derecho social de acceso al bienestar, y que asiste a pobladores del campo y ciudades pequeñas, es igual a la de otros pobladores. La circunstancia especial de las remesas constituye, en dicho contexto, no un agravante sino más bien una oportunidad sin precedentes de contar con una modalidad de “apalancamiento” para garantizar un mejor suceso de las políticas sociales o de las propuestas de inversión de los sectores productivos privados.

c) Tenencia de la vivienda en ambos grupos de hogares

La tenencia de la vivienda es también un elemento diferenciador entre hogares con o sin remesas. A nivel nacional un 69.9% de los hogares receptores de remesas son propietarios o están pagando la vivienda que habitan; mientras dicha proporción es de 67.9% en el resto de hogares. Tales diferencias alcanzan otras magnitudes al detallar según dominio. En el cuadro 6, puede constatarse como efectivamente los patrones de tenencia de la vivienda son muy disímiles: apenas un poco menos de la mitad de los hogares de Tegucigalpa y San Pedro Sula son propietarios de la vivienda que habitan. Además, en ambas ciudades, las diferencias son acusadas entre hogares receptores y no receptores: hay más hogares, en proporción, con familiares que remesan dinero de Tegucigalpa y San Pedro Sula que son propietarios de sus viviendas respecto del resto de hogares. Asimismo, hogares de ciudades medianas, pequeñas y del sector rural que reciben remesas del exterior y que son propietarios de las viviendas que habitan son casi el doble que las proporciones observadas en Tegucigalpa y San Pedro Sula.

En todos los casos, con la excepción notable de ciudades pequeñas, los hogares receptores de remesas superan a hogares no receptores en cuanto a la propiedad de la vivienda. ¿De que es indicativo todo esto?

⁴ La consideración sobre el tiempo promedio de haber migrado al exterior como aspecto discriminador del nivel de bienestar, pareciera tener algún peso explicatorio. Sobre todo si puede comprobarse que los pobladores del campo y de ciudades pequeñas son; por así decir, los “últimos” en arribar a los Estados Unidos o Canadá y que ello determine la falta de diferenciación social respecto de hogares sin familiares en el exterior.

Cuadro 6

TENENCIA DE LA VIVIENDA, COMPARACIÓN ENTRE HOGARES
CON Y SIN REMESAS, 1997

	Distrito Central		San Pedro Sula		Ciudades medianas		Ciudades pequeñas		Sector rural	
	Hogares receptores	Hogares no receptores	Hogares receptores	Hogares no receptores	Hogares receptores	Hogares no receptores	Hogares receptores	Hogares no receptores	Hogares receptores	Hogares no receptores
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.	100.0	100	100	100
Vivienda propia	46.7	40.2	53.9	44.5	79.7	55.0	67.9	71.5	83.7	80.1
Vivienda alquilada	20.6	18.5	34.3	34.4	11.6	31.1	20.8	17.3	0.9	4.3
Cedida u otros	32.7	41.3	11.8	21.1	8.7	13.9	11.3	11.2	15.4	15.6

Fuente: Encuesta de hogares, 1997, DGCE.

Una conclusión parcial podría ser el considerar el flujo de recursos procedentes del exterior y que se vierten sobre 76 000 hogares del país; como un elemento de peso para facilitar, en términos relativos al grupo que no recibe remesas, la adquisición de una vivienda —al contado o a plazos—. Esto también sugiere la idea de que los diferentes montos de remesas pudieran influir sobre procesos decisionales en torno al consumo o la inversión. A simple vista, la remesa pareciera marcar la capacidad de los hogares para enfrentar determinadas exigencias de reproducción bajo los cánones particulares de la sociedad hondureña y donde, justamente, “el tener una vivienda” es un elemento primordial en la lógica de funcionamiento de las familias. Así, de comprobarse la alta correlación entre remesas y propiedad de las viviendas, se cuestionaría la afirmación acerca del sesgo consumista de uso de las remesas.⁵

Es verosímil, sin embargo, que ambos aspectos adquieran cumplimiento en la realidad. Lo cual significa que la remesa apoya primordialmente patrones de consumo en los hogares que ya eran propietarios de las viviendas que habitan y; de igual forma, las remesas apoyan primordialmente procesos de inversión —como el de adquirir, ampliar o mejorar una vivienda— en los casos de aquellos hogares que no eran propietarios antes de la partida de 1 o más miembros al exterior.

Los mismos datos del cuadro 5 justamente parecen confirmar lo expuesto: existen niveles variables de hogares receptores de remesas que habitan en viviendas alquiladas —con la excepción del grupo de hogares receptores del sector rural donde menos del 1% habita en vivienda alquilada— y que demuestran; por un lado, la insuficiencia de las remesas para asegurar la tenencia definitiva de una vivienda y; por otro, el carácter precario de vida en un subgrupo de hogares con familiares en otros países. El hecho de que 20.6% y 34.3% de los hogares receptores de remesas de Tegucigalpa y San Pedro Sula aparezcan habitando en viviendas alquiladas; significa la probabilidad de una mayor ocurrencia relativa de problemas sociales más graves y que; al parecer, no pueden ser resueltos con los recursos aportados por el o los familiares remesantes.

⁵ En diversas instancias de opinión prevalece la idea acerca de la utilización preferencial de las remesas para fines de consumo no duradero. Si acaso ello fuese cierto y teniendo como válidos los datos del cuadro 5 entonces cabría admitir que las diferencias entre hogares receptores y no receptores ya existían desde antes que las personas tomarán la decisión de aventurarse a viajar y vivir en otros países.

¿Cómo utilizar este conocimiento a los fines de una orientación más productiva de las remesas?

En primer lugar, parece evidente y más sustentable la idea de que en las ciudades pequeñas se manifiestan problemáticas sociales particulares que afectan aquellos hogares donde se reciben flujos regulares de dinero procedentes del exterior. Es también evidente que dichos recursos son insuficientes para equiparar las condiciones habitacionales que se observan en otras ciudades. La tenencia de la vivienda y el tipo de vivienda son elementos básicos para focalizar acciones que puedan aportar soluciones duraderas y encadenadas con ulteriores o simultáneos proyectos de orientación productivista.

En segundo lugar, es necesario enfatizar que la sola tenencia de la vivienda no es una garantía *per se* de bienestar suficiente como para ignorar dichos hogares de políticas, programas y proyectos. En realidad, el desconocimiento sobre otras características materiales de las viviendas tales como: espacio físico, disponibilidad de agua, energía, etc., son determinantes a la hora de decidir si algunos programas como aquellos de mejoramiento de vivienda puedan adaptarse a la situación concreta de vida de diferentes tipos de hogares. (Véase la sección d) y e) sobre otros satisfactores básicos en las viviendas de ambos grupos de hogares).

Por otra parte, la situación de contar con una proporción considerable de hogares que son propietarios de sus viviendas permite apreciar la factibilidad de ejecutar programas de crédito para la producción o el comercio y que, por la magnitud de escalas y montos, requieran necesariamente de garantías como las hipotecarias y prendarias.

Por último, la confirmación de la hipótesis sobre la fecha, relativamente más reciente, de los emigrantes originarios de ciudades pequeñas pareciera imponer consideraciones particulares que impliquen un tratamiento especial a proyectos menos individualizados en hogares y, más bien, de alcance más comunitario abarcando aspectos de: infraestructura o equipamiento social, capacitación de adultos, generación masiva de empleos y otros.

d) Comparación sobre la disponibilidad de espacio en las viviendas de ambos grupos de hogares

Asumiendo la validez general de que a mayor número de habitaciones o piezas en las viviendas, mayor disponibilidad de espacio per cápita, bien podría fundamentarse la idea de una clara diferenciación social entre hogares que reciben remesas y aquellos que solo dependen de ingresos de fuentes locales. Es precisamente lo que se expresa en el cuadro 7 con información que deja pocas dudas sobre los niveles de bienestar prevalecientes en ambos grupos de hogares. En efecto, concentrándose en la proporción de hogares con remesas que solo disponen de una habitación o pieza, en el cuadro 7 aparece una magnitud de 7.1% en el universo de hogares receptores; mientras que dicha proporción es de 17.8% en los hogares no receptores.

Cuadro 7

DISPONIBILIDAD DE ESPACIO EN HOGARES CON Y SIN REMESAS, 1997

Tipos de vivienda	Hogares con remesas	Hogares sin remesas
Vivienda de 1 pieza	7.1	17.8
Vivienda de 2 piezas	10.8	25.6
Vivienda de 3 piezas	17.1	20.2
Viviendas con más de 3 piezas	64.8	36.2
Ignorado	0.2	0.2

Al agregar viviendas con 3 piezas y aquellas con más de tres piezas, se totaliza un 81.9% entre hogares receptores y; en contraste, aparece apenas un 56.4% en el resto de hogares. Estas diferencias parecen demostrar que la variable remesa constituye una fuente de transformación del hábitat de los hogares y, de igual forma, indica la existencia de una racionalidad de uso de la remesa no exclusivamente para financiar gastos de consumo no duradero.

Globalmente, los datos del cuadro hacen aparecer a hogares que reciben remesas como hogares dotados de viviendas más espaciales en relación a otros hogares. Por ahora, parece claro que la vivienda es un punto focal privilegiado en los procesos de inversión de las remesas. En la vivienda da comienzo el proceso de inversión de las remesas; no obstante, cabe preguntarse si ¿acaso también allí finaliza o termina dicho proceso? Sin tener elementos suficientes para responder puede avanzarse; sin embargo, que la propiedad de la vivienda y la mayor disponibilidad relativa de espacio puede constituirse en una plataforma de lanzamiento hacia procesos más diversificados de inversión. (Principalmente, en la medida que las menores presiones por adquirir una vivienda pueden facilitar la entrada a procesos productivos o comerciales que demanden mayores actividades de planeamiento, capacitación y otros atributos que suelen pasarse por alto cuando se promueven actividades de simple subsistencia)

El espacio en las viviendas como criterio de suficiencia/insuficiencia de espacio vital para el desarrollo de las personas; presenta similares patrones a los del cuadro 7 al momento de desagregar en los 5 dominios antes analizados. En el anexo 1 puede efectivamente constatare que las diferencias se mantienen entre los dos grupos de hogares. Por supuesto, en el sector rural se presentan las menores proporciones de hogares con 3 o más piezas. En todo caso, las diferencias se mantienen y ello da pie para reafirmar el marco amplio de oportunidades de inversión que surgen de esta temática particular.

e) Presencia comparada de satisfactores básicos: agua y energía

La presencia de agua y energía es otra de las formas de constatar el relativo mayor nivel de bienestar de hogares receptores de remesas respecto del resto de hogares. Los datos del cuadro 8 permiten argumentar, de manera más fundamentada aún, acerca de las diferencias de nivel de bienestar entre los grupos de hogares que se vienen estudiando. Así, en el caso de disponibilidad de agua, aparece, tanto a nivel nacional como en otros dominios, los hogares que reciben remesas

superan al resto de hogares con la excepción de las ciudades pequeñas. Es decir, proporciones mayores de viviendas de los hogares con remesas están dotadas del servicio de agua respecto del grupo de hogares no receptores. Esta misma situación de clara diferenciación entre ambos grupos de hogares se registra en cuanto a la disponibilidad de energía eléctrica. Así, observamos los datos del cuadro 9 donde se registran; patrones similares a los del agua.

Cuadro 8

DISPONIBILIDAD DE AGUA EN HOGARES CON Y SIN REMESAS

	Hogares con remesas	Hogares sin remesas
Total nacional	73.5	60.0
Tegucigalpa, Distrito Central	96.4	92.0
San Pedro Sula	93.3	93.9
Ciudades medianas	96.4	94.7
Ciudades pequeñas	82.4	83.1
Sector rural	40.6	34.3

Fuente: Encuesta de hogares, 1997, D.G.C.E.

Cuadro 9

DISPONIBILIDAD DE ENERGÍA ELÉCTRICA ENTRE HOGARES CON Y SIN REMESAS

	Hogares con remesas	Hogares sin remesas
Total nacional		
Tegucigalpa, Distrito Central	98.3	96.7
San Pedro Sula	98.2	99.1
Ciudades medianas	100.0	90.3
Ciudades pequeñas	98.8	88.8
Sector rural	67.9	35.9

Fuente: Encuesta de hogares, 1997, D.G.C.E.

Con la excepción de San Pedro Sula, siempre se verifica la constante de que los hogares receptores de remesas aparecen mejor dotados de satisfactores básicos como la energía o el agua. Se confirma incluso, según el cuadro, que casi el doble de los hogares rurales que reciben remesas, disponen de energía eléctrica respecto del grupo de hogares no receptores.⁶ De cada cien hogares

⁶ De nuevo, cabe señalar lo afirmado anteriormente en el sentido de sostener como verosímil la idea de que los hogares de donde emerge el migrante hacia los Estados Unidos sea realmente diferente en cuanto a capacidad de subsistencia, educación, tipo de vivienda, etc. Y, además, que dichas diferencias podrían amplificarse posteriormente por causa del flujo de recursos aportados por el migrante. Pero, como se argumenta más adelante, en otras secciones, estos hogares son muy frágiles o vulnerables debido a la dependencia económica de la remesa.

rurales que declararon recibir regularmente remesas, casi 68 resultaron disponer de energía, sin embargo, en el resto de hogares rurales, de cada 100 hogares solamente 36 disponen del mismo servicio.

Todos estos datos, no obstante indicar claramente la superioridad de sustento socioeconómico en los hogares que regularmente reciben remesas y respecto del resto de hogares; deberán contextualizarse apropiadamente puesto que en las secciones siguientes surgen cuestiones que ponen al descubierto las debilidades que atañen a las capacidades reales de superar la unidad habitacional como eje de inversión/ acumulación.

B. Genero, ingreso y pobreza en los hogares

1. Influencia del sexo en la jefatura de hogares con y sin remesas

El análisis de los hogares de Honduras, bajo la percepción que se ha venido estudiando, hace surgir otras realidades que; en la mayoría de los casos, pueden considerarse como elementos paradójicos acerca de la racionalidad interna de los hogares receptores de remesas y sus desventajas frente a eventuales procesos de inversión social y productiva. Esta primera impresión, es confirmada a partir de los datos del cuadro 10 y en el cual se establecen claras diferencias que orientan hacia tratar de obtener una mejor comprensión de las lógicas que presiden la vida en los diferentes tipos de hogares.

Cuadro 10

JEFATURA DE HOGAR ENTRE HOGARES CON Y SIN REMESAS

Dominios		Hogares con remesas	Promedio personas	Hogares sin remesas	Promedio personas
Total nacional	Jefe hombre	52.9	5	76.4	5
	Jefe mujer	47.1	4	23.6	5
Tegucigalpa	Jefe hombre	55.1	5	71.3	5
	Jefe mujer	44.9	5	28.7	5
San Pedro Sula	Jefe hombre	55.0	5	74.8	5
	Jefe mujer	45.0	4	25.2	4
Ciudades medianas	Jefe hombre	42.6	5	61.8	5
	Jefe mujer	57.4	4	28.2	5
Ciudades pequeñas	Jefe hombre	50.3	5	74.4	5
	Jefe mujer	49.7	4	25.6	4
Sector rural	Jefe hombre	56.9	6	79.3	6
	Jefe mujer	43.1	5	20.7	5

Fuente: Encuesta de hogares, 1997, D.G.C.E.

La sola observación sobre las diferentes proporciones, a nivel nacional, sobre la persona que ejerce la jefatura de hogar basta para indicar una conformación diferenciada en ambos grupos de hogares, mientras la mitad de los hogares receptores de remesas tienen a un hombre como jefe

de hogar, ocurre que 2/3 partes de los hogares no receptores de remesas tienen a hombres como jefes de hogar. Igual disparidad es denotada por la presencia de mujeres como jefes de hogar en ambos grupos. Tal parece, que existiese mayor proporción de hogares desintegrados entre el grupo de hogares receptores de remesas y donde la mujer ha asumido plenamente la responsabilidad de conducir la dinámica hogareña. También cabe la hipótesis acerca de que los hombres sean los que han dejado su papel en los hogares buscando mejores horizontes en otros países. Y; en última instancia, es muy factible que pueda tratarse de una mezcla de: hogares desintegrados con hogares integrados pero donde el hombre es el que asume la aventura del traslado migratorio y coadyuve posteriormente en el sostenimiento del hogar mediante el envío de remesas.⁷

En todo caso, la mayor participación femenina en la jefatura de los hogares receptores de remesas es un dato de suma importancia para un ulterior involucramiento de instituciones y organismos especializados en la atención de madres o mujeres solteras y con múltiples responsabilidades a su cargo.

Es ampliamente reconocido el hecho acerca del éxito de las mujeres en cuanto a capacidad de acumulación y de involucramiento en programas de crédito y; sin duda alguna, ello favorece la ejecución de programas especiales con jefas de hogar que regularmente reciban remesas; sin embargo; los mismos datos también podrían indicar la presencia preponderante de mujeres de edad media y mayor como jefas de hogar y que tengan a su cargo el sostenimiento de hijos o nietos de sus hijas o yernos residiendo en el exterior. Los propios datos censales de los Estados Unidos parecen confirmar la ocurrencia frecuente de estos casos que, necesariamente, implican hogares a cargo de personas con dificultades objetivas⁸ de integrarse a actividades empresariales o de inserción en los mercados laborales. Esta situación particular constituye un elemento importante para el diseño de propuestas y programas de involucramiento productivo de las remesas.

Aunque en todos los dominios del cuadro 10 se expresa la misma tendencia que en el nivel nacional; importa analizar brevemente la situación prevaleciente en las ciudades, principalmente en las medianas y pequeñas. El dato acerca de que el 57.4% de los hogares receptores de remesas tengan mujeres como jefes de hogar en las ciudades medianas; es realmente un dato sobresaliente que inclina a pensar acerca de la constitución especial de estos hogares. Por un lado, cabe la posibilidad de que los procesos de ajuste económico y social de la década de los ochenta hayan impactado de manera diferencial en términos geográficos e implicando con ello: crisis de empleo más intensas en unos lugares que en otros. De ser cierta la afirmación acerca de la profundidad diferenciada del impacto cabría, a su vez, que la propensión migratoria tuviese también formas

⁷ Datos obtenidos acerca de la magnitud de hombres y mujeres, originarios de Honduras, que residen en los Estados Unidos indican más bien que son las mujeres las que, en mayor proporción, deciden emprender la aventura de traslado migratorio. Esto necesariamente pudiese implicar la existencia de muchos hogares donde la jefatura es asumida por la madre del remesante o por otros parientes.

⁸ La connotación que adquiere el término "dificultades objetivas" se refiere a aquellos casos en que una mujer, de mediana edad, que tenga a su cargo la responsabilidad económica de sostener niños cuyos padres residen en los Estados Unidos. La tutela de dichos niños puede efectivamente impedir emprender actividades comerciales o productivas que impliquen desplazamiento o abandono de sus dependientes.

diferenciadas de expresión. (Casi el 40% de todos los hogares receptores de remesas se ubican en ciudades medianas y pequeñas).

Por otra parte, la propia decisión de emigrar del padre, hijo o hija, además de los múltiples y diversos factores de disolución de las parejas, puede ser un factor desestabilizante de la coherencia interna de los hogares en la medida que tales ausencias supongan mayor responsabilidad económica del jefe de familia. Es decir, no es nada peregrina la idea acerca de la desintegración de los hogares por sobrecarga de responsabilidad en el sostenimiento de un hogar y; como es bien sabido, es más frecuente que sea el hombre el que abandone el hogar. La acumulación gradual de dichos casos haría; por ejemplo, que en las ciudades medianas y pequeñas, con menores oportunidades relativas de encontrar empleos bien remunerados, existiese una alta proporción de hogares de jefatura femenina.

¿Qué implicaciones guarda todo eso frente a la necesidad de reorientar los usos convencionales de las remesas?

Pareciera, en primer lugar, de gran utilidad práctica diseñar proyectos mejor adaptados a las necesidades particulares de la población beneficiaria. Así, hogares receptores y especialmente constituidos como los de las ciudades pequeñas y medianas estarían más interesados en desarrollar actividades productivas y de comercio en el propio espacio físico de sus hogares; con programas de capacitación bien adaptados al perfil actitudinal de los y las beneficiarias.⁹ En segundo lugar, hogares con una sola figura como responsable es altamente probable que sean hogares con bajos ingresos per cápita; por tal razón, en los proyectos debe considerarse la dificultad inherente a actividades basadas en ahorro o aporte de capital.

Se ha tendido a visualizar el fenómeno global de las remesas como un “enclave de consumo” muy poco articulado con procesos de inversión; quizás sin advertir que verdaderamente existe una racionalidad inversionista que preside el proceso de envío-recepción de remesas y; sin embargo, es necesario reconocer que tales procesos requieren estimulación o incentivación para alcanzar el despliegue o desarrollo de todo el potencial que se le reconoce. Así, en conocimiento de la realidad socioeconómica de los hogares de Honduras, los incentivos aludidos serían aquellos que mediante proyectos incidan en las particulares debilidades de aquellos hogares y; una vez superados, puedan lograr desencadenar procesos bien sustentados de inversión, ya sea asentándolos sobre hogares individuales o sobre centros de interés comunitario.

En las secciones siguientes el énfasis recaerá precisamente sobre aspectos que denoten debilidades y fortalezas de los hogares receptores; tratando de subrayar los límites fácilmente sobrepasables mediante intervenciones dirigidas desde los proyectos. El análisis de aspectos: educacionales, ocupacionales y de pobreza, buscan establecer un conjunto bien definido de atributos a considerar al momento que diversas entidades formulen o ejecuten proyectos.

⁹ Existen diversas entidades gubernamentales y no gubernamentales que atienden la problemática de las madres solteras y que pudiesen desarrollar programas especiales con grupos de mujeres de bajos ingresos y con vínculos familiares en el exterior.

2. Educación, ocupación y pobreza: elementos distintivos en hogares receptores de remesas

Lo analizado hasta ahora pareciera indicar que las remesas podrían ser la principal causa de diferenciación social respecto de otros hogares. Es decir, que a lo largo del tiempo, estas remesas estarían aportando cambios sensibles en el bienestar de los hogares receptores y que; por ello, difícilmente se encontrarían rasgos equiparables entre unos y otros. O sea que; asumiendo la existencia de un principio, en el tiempo, del fenómeno migratorio, donde todos los hogares presentaban características homogéneas y donde, por alguna razón, surgió una fuerte propensión a emigrar...y donde el ulterior impacto económico de las remesas sería el principal factor explicativo de las diferencias entre hogares. Todo este planteamiento se desvirtúa a la luz de los datos que informan sobre los años de educación promedio de los jefes de hogar receptores y no receptores. O, al menos, admite reconsiderar la idea bien difundida sobre la concentración de los individuos con fuerte propensión a emigrar entre los estratos más pobres de la sociedad.

Cuadro 11

NIVELES EDUCATIVOS COMPARADOS ENTRE HOGARES CON Y SIN REMESAS

	Nivel educativo	Porcentajes jefes de hogar receptores de remesas	Porcentajes jefes de hogar no receptores de remesas
Total	Primaria completa	24.5	19.8
	Secundaria completa	9.7	8.9
	Universidad completa	6.4	4.4
Tegucigalpa	Primaria completa	28.2	22.5
	Secundaria completa	13.7	17.5
	Universidad completa	16.2	13.0
San Pedro Sula	Primaria completa	25.3	24.1
	Secundaria completa	20.7	18.7
	Universidad completa	14.9	11.0
Ciudades medianas	Primaria completa	17.3	28.7
	Secundaria completa	11.3	14.2
	Universidad completa	5.2	8.4
Ciudades pequeñas	Primaria completa	28.5	24.5
	Secundaria completa	10.1	12.3
	Universidad completa	3.3	3.3
Sector rural	Primaria completa	22.2	15.8
	Secundaria completa	2.7	3.3
	Universidad completa	1.9	0.6

Fuente: Encuesta de hogares, 1997, D.G.C.E.

Efectivamente, este cuadro revela que, exceptuando ciudades medianas, en todos los dominios es superior la condición educacional de los jefes de hogar receptores de remesas al resto de hogares. El hecho, señalado por el cuadro, de que en Honduras haya más jefes de hogar receptores con, por ejemplo, primaria, secundaria o universidad completa, respecto del resto de

hogares, significa claramente la existencia de diferencias sociales no explicadas por las remesas; o sea que ya existían previamente.

La situación particular de las ciudades medianas; donde la situación es inversa: hay más jefes, en términos proporcionales, de hogar no receptores que cuentan con los niveles educativos descritos; pues pareciera implicar que, en algún momento particular de las crisis de los últimos veinte o treinta años, la percepción sobre la estrechez de las oportunidades de ascenso social sería mucho mayor en aquellos hogares donde los padres o jefes de hogar tuviesen poca escolaridad o estuviesen de alguna forma menos capacitados para enfrentar subsecuentes procesos de pérdida de poder adquisitivo. (Considere los que se afirmaba en la anterior sección acerca de la probable alta frecuencia de hogares desintegrados y; además, la alta cifra de hogares a cargo de mujeres).

Parece claro que los dependientes jóvenes de un jefe de hogar con secundaria completa, por ejemplo, advierten más fácilmente el tipo de ingresos a que ellos mismos pudiesen acceder al completar el mismo nivel educativo y; con ello, tendrían más motivos para buscar otros terrenos de ascenso social. De igual forma, si el hogar carece de uno de los cónyuges, la percepción objetiva y subjetiva de los dependientes siempre implicará horizontes de incertidumbre y para los cuales el viaje al exterior siempre será una alternativa atractiva de considerar.

En todo caso, lo que se trata de implicar es que la distribución geográfica del impacto de las crisis más tempranas —finales de los setenta y comienzos de los ochenta—, impactando más a ciudades medianas como: Choluteca, Ceiba, Comayagua, El Progreso, etc., habrían gestado flujos de migrantes originarios de hogares con baja escolaridad. Posteriormente, con la ocurrencia de los programas de estabilización y ajuste de los años ochenta y noventa, habría sido mas generalizado el flujo de personas originarias de hogares con mayor escolaridad y quizás con mayores ingresos relativos.¹⁰

De nuevo, esta información, ¿Para qué sirve?. Cabe, primero, cobrar plena conciencia de que probablemente no se dirigirán esfuerzos a los estratos sociales más pobres; ello supone; por si mismo, buscar formas inéditas de promoción social, precisamente por tratarse de hogares donde el solo hecho de tener familiares residentes en los Estados Unidos confiere a las familias un elemento particular de estatus y que debe tenerse bien en cuenta al momento de diseñar opciones productivas para estos hogares.

Por otra parte, la importancia especial que al parecer se confiere al tema de la educación en los hogares receptores de remesas podría indicar la necesidad de conformar una “oferta de proyectos” educativos o capacitantes a través de programas especiales en instituciones públicas y privadas de educación.¹¹

¹⁰ Es conveniente tener en cuenta que se requieren entre \$ 800 y \$ 2 000 para intentar llegar a los Estados Unidos desde Honduras. Este hecho impone, consecuentemente, una barrera para ciertos sectores sociales muy pobres de tal forma que la “ocurrencia” de casos migratorios tendría necesariamente una connotación especial en el sentido de ubicación en determinados estratos sociales.

¹¹ Cursos, diplomados, etc. de corta y mediana duración en formación empresarial, idiomas, informática, etc. podrían suscitar algún interés entre miembros jóvenes o adultos de hogares que reciben remesas.

Otra utilidad importante de las diferencias educativas, señaladas en el cuadro 11, es señalar la probable viabilidad, mediante procesos innovadores de promoción académica, la culminación de determinados niveles educativos en institutos y universidades para los familiares o dependientes del remesante. Es decir, se trata de buscar que los remesantes puedan convertirse en “patrocinadores académicos” de sus familiares en Honduras mediante programas y convenios especiales que involucren personas naturales u organizaciones de residentes hondureños en los Estados Unidos con instituciones educativas locales.

3. Niveles ocupacionales comparados en hogares con y sin remesas

Se ha venido afirmando; por las evidencias derivadas de la encuesta de hogares, acerca de la existencia de una racionalidad especial de funcionamiento de los hogares receptores de remesas; idea que, al momento de analizar la particular participación femenina en las jefaturas de hogar, proyectaba una forma especial de los roles de aportación económica de los miembros de estos hogares. Todo esto es mejor argumentable si se asumen los datos de la encuesta que señalan una clara menor inserción ocupacional de los jefes de hogares receptores respecto del resto de hogares. Los datos del cuadro 12 expresan precisamente esta realidad extremadamente relevante para fundamentar opciones de orientación productiva de las remesas.

Cuadro 12

PARTICIPACIÓN OCUPACIONAL DE JEFES DE HOGAR CON Y SIN REMESAS

(Porcentajes)

Condición ocupacional	Hogares con remesas	Hogares sin remesas
Total	100.0	100.0
Ocupado	55.7	81.2
Sin empleo	4.4	4.9
Quehaceres del hogar	25.9	7.9
Otros	14.0	6.0

Fuente: Encuesta de hogares, 1997, D.G.C.E.

Dos elementos destacan de la información del cuadro: un poco menos de la mitad de cada cien jefes de hogares receptores se encontraba ocupado al momento de la encuesta; mientras dicha proporción es de 81.2% en el caso del resto de hogares y; además, la proporción de jefes de hogar que se dedican a quehaceres del hogar es casi cuatro veces mayor a lo que ocurre entre los jefes de hogares que no reciben remesas. ¿Qué indican estos datos?

Primero, lo que ya había venido afirmando en secciones anteriores acerca del “compromiso” de los jefes de hogar de permanecer más tiempo dedicados a vigilar o tutelar

mediante actividades que suelen implicar: cuidar, educar, alimentar algún hijo o familiar del remesante.¹²

Es esta condición especial o particular la que marca la diferencia de racionalidad de vida del resto de hogares. Pareciera que el poder adquisitivo de las remesas mensuales satisface apropiadamente las necesidades de ingresos del grupo familiar y; por ello, propicia una menor propensión a insertarse en los mercados laborales.

La perspectiva analítica de género también confirma lo expuesto: los jefes de hogar; principalmente las mujeres, tienen menor participación proporcional en diversas ocupaciones y; al mismo tiempo, prefieren permanecer en el hogar en actividades de atención del hogar. El cuadro 13 precisamente muestra la aparente “predilección” por trabajar menos, en relación al resto de hogares, o permanecer, desempeñando determinadas funciones muy vinculadas a la situación del remesante, confinadas en sus hogares.

Cuadro 13

CONDICIÓN OCUPACIONAL —POR SEXO— DE JEFES DE HOGAR

Condición ocupacional	Hogares con remesas	Hogares sin remesas
Jefatura: masculina		
— Ocupados	71.6	89.2
— Sin empleo	5.7	5.3
— Quehaceres del hogar	1.4	0.3
— Otros	21.3	5.2
Jefatura: femenina		
— Ocupadas	37.8	55.1
— Sin empleo	2.9	3.6
— Quehaceres del hogar	53.4	32.4
— Otros	5.9	8.9

Fuente: Encuesta de hogares, 1997, D.G.C.E.

El hecho particular que más de la mitad de las mujeres que; por múltiples razones, han asumido la jefatura de hogares receptores de remesas; señala el poder regulador o conformador de racionalidades de vida por parte del flujo de remesas. No es realmente una manifestación propia de estas mujeres de permanecer desempeñando quehaceres hogareños; se trata más bien de una condicionalidad impuesta por el tipo de responsabilidad asumida previamente por el familiar residente en el extranjero. Si los migrantes partieran libres de responsabilidad con hijos, esposas, esposos y con otros parientes, las remesas tendrían no un carácter regular sino más bien eventual y no podrían condicionar la actuación ocupacional de sus miembros. Esta dimensión del fenómeno migratorio implica; obviamente, reconocer la existencia de fuerzas de cohesión familiar que puedan

¹² Algunos pueblos de Francisco Morazán y Choluteca, gozan del “prestigio” de contar con hogares conformados por ancianos y niños. Gran parte de la población joven y adulta de estos pueblos parece residir en los Estados Unidos y envían regularmente dinero para sufragar las necesidades de estos particulares grupos familiares.

ser desarticuladas por opciones de orientación productiva. Realmente, algunos proyectos pudieran apuntar a “colmar” el conglomerado de necesidades individuales y sociales que tal estado genera. Hay “seguridades” que el remesante necesita satisfacer para sus dependientes: cuidado, salud, educación, orientación, etc. Hay, también “seguridades” que el receptor necesita satisfacer: certidumbre, comunicación, fuentes adicionales de ingreso, información, relaciones interpersonales, etc. La magnitud ¹³ de estos problemas no puede pasar desapercibida para diversos formuladores de proyectos.

Se trata, por tanto, de tener presente el circunscribir algunos proyectos dentro de los ámbitos hogareños: pulperías, pequeños talleres de confección, venta de servicios secretariales, fotocopiado, encuadernado, etc., en fin todos aquellos que aseguren el no rompimiento de la lógica de articulación familiar de estos hogares.

Orientaciones como las precedentes, reforzando la base económica de los hogares receptores, son, como se verá, un imperativo para paliar el riesgo de empobrecimiento o de pérdida súbita de bienestar de estos hogares.

4. Remesas y pobreza: ¿son menos pobres los hogares que reciben remesas?

Una respuesta inmediata, a partir de los datos analizados, tendría que ser afirmativa; sin embargo, la lectura comparada de ambos grupos de hogares ofrece una realidad compleja y; al mismo tiempo, paradójica. Las cifras y proporciones del cuadro 14 imponen conclusiones diferentes a las dictadas por el sentido común.

Cuadro 14

NIVENES COMPARADOS DE POBREZA EN HOGARES CON Y SIN REMESAS

	Hogares con remesas	Porcentajes	Hogares sin remesas	Porcentajes
No pobres	76 445	100.0	1 024 029	100.0
Pobres	12 705	16.6	218 108	21.2
Pobres extremos	19 407	25.3	239 049	23.3
	44 333	57.9	566 872	55.3

Fuente: Encuesta de hogares, 1997, D.G.C.E.

En efecto, conforme a los datos del cuadro, existen más pobres y pobres extremos entre el grupo de hogares receptores de remesas que en el resto de hogares.

¹³ De los 76 000 hogares que reciben remesas regularmente, unos 36 000 son hogares con jefatura femenina y equivalen a un 47% del universo de receptores; mientras que de 1 millón de hogares no receptores, unos 278 000 hogares tienen jefatura femenina y equivalen a un 25% de dicho total. Osea: casi la mitad de todos los hogares receptores tienen, de manera implícita, múltiples necesidades y; a su vez, una satisfacción propuesta de las mismas puede ser una clave importante al momento de estructurar o conformar proyectos.

Tomando en cuenta que ha sido mediante el método de línea de pobreza —Costo de una y dos canastas básicas alimentarias— como método de delimitar los no pobres de los pobres y pobres extremos; una de las principales explicaciones se relaciona con la particular economía de inserción ocupacional que parece prevalecer entre los adultos en edad de trabajar de los hogares receptores de remesas. Todo ello implica que los ingresos procedentes del exterior no siempre son complementados por ingresos percibidos localmente, sea por el jefe del hogar o por otros miembros. El hecho que más del 83% de todos los hogares receptores resulten calificados con algún grado de pobreza; implica forzosamente una dependencia casi absoluta del dinero remesado del exterior.

Una gran paradoja emerge entonces, en cuanto a la temática de la pobreza de unos y otros grupos de hogares: los hogares receptores de remesas aparecen como hogares pobres por insuficiencia de ingresos monetarios; mientras que en el resto de hogares la insuficiencia de ingresos prevalece menos y se combina; sin embargo, con una insuficiencia de satisfactores materiales en las viviendas, menor acceso a la propiedad, menor escolaridad promedio y otros factores asociados a la educación en general.

Esta situación paradójica y ciertamente compleja amerita un análisis más detenido. Se ha afirmado que la remesa situada en los hogares se relaciona o se asocia con mayor disponibilidad de espacio físico, con presencia de satisfactores como agua, electricidad, etc. También se ha argumentado que el estrato social de origen de los hondureños que emprenden la aventura del traslado migratorio, es un estrato social no precisamente de los más carenciados (la hipótesis basada en que no son los más pobres los que emigran) y es muy probable que estos hogares relativamente mejor dotados, en términos de satisfactores materiales, que el resto de hogares, hayan sido beneficiados por las remesas en muchos sentidos, adquisición más rápida de una vivienda, mayor predisposición para estudiar, mejores expectativas de vida. Aunque hay cierta certidumbre de que todo ello sea cierto; también cabe la posibilidad de que la remesa de alguna manera “congele” la situación social de los hogares receptores. Es decir, que imponga un lento dinamismo de bienestar social una vez que ya se ha logrado la acumulación de algunos satisfactores materiales; que imponga determinadas actitudes para inhibir a miembros de estos hogares de participar en la economía laboral.¹⁴

Valorar el grado de gravedad o intensidad de la pobreza, de ingresos o de satisfactores materiales, que afecta en forma desigual a ambos grupos de hogares no parece ser un juicio difícil de establecer: es claro que la pobreza de satisfactores es más grave que la pobreza de ingreso; sin embargo, caben algunas consideraciones atinentes a esta temática.

¹⁴ Suele ocurrir que los familiares jóvenes del hondureño residente en el exterior; se mantengan en una “actitud de viaje” de alguna manera fortalecida por los resultados económicos logrados por aquel y; también, alentada por sus padres u otros parientes. Desde luego, esto implica mantenerse “libre” de contraer responsabilidades de empleo en el país. Otro elemento concerniente a la situación ocupacional; es lo relacionado con los hondureños que ya han legalizado su situación en el exterior y les asiste el derecho de tramitar la residencia de otros parientes. Muchas personas en estos hogares se mantienen a la expectativa de que la embajada “mande” los papeles para iniciar el trámite de residencia.

En primer lugar, a la insuficiencia de ingresos debe asociársele el “riesgo” de ruptura o interrupción temporal o total del flujo de dinero procedente del exterior. La menor capacidad de los hogares receptores de participar en las diversas opciones ocupacionales hace manifiesta la posibilidad de caídas súbitas del “bienestar” alcanzado ante la incidencia de la detención de los flujos de ayuda del exterior.

En segundo lugar, la relativa desconexión de los enlaces —financieros, laborales, etc.— por parte de estos hogares hace, cada vez, más lejana la posibilidad de autogenerar recursos y en la medida que se mantenga vigente la opción de emigrar. Antes se había afirmado que los procesos de inversión, asociados a las remesas, iniciaban y finalizaban en la vivienda de los familiares del remesante y ahora, bajo la perspectiva de análisis de la pobreza, surge el desafío de cómo trascender las decisiones de inversión más allá de la vivienda en tanto se mantengan las actitudes señaladas.

Por un lado, parece conveniente poner de relieve la ocurrencia diferenciada del fenómeno de la pobreza —con sus connotaciones de carencia de ingresos o de satisfactores materiales— y consignarla como un marco omnipresente de lectura y de justificación al momento de formular políticas, programas y proyectos específicamente dirigidos a la problemática de aquellos hogares.

Por otra parte, la problemática global de pobreza, que se expresa bajo patrones bien diferenciados en el territorio nacional, forzosamente deben servir para focalizar algunas acciones iniciales en lugares con muy alta incidencia de esta problemática de pobreza (véase más adelante la propuesta general y el banco de proyectos de orientación factibles de ejecutar). Así, la grave situación de pobreza de ingresos entre hogares de ciudades medianas, pequeñas y del sector rural deben constituir aspectos medulares en los procesos de negociación y formulación de programas y proyectos.

Una breve detención en el análisis de la situación planteada en estos dominios geográficos, muestra efectivamente la prioridad que debe acordarse previamente.

Cuadro 15

NIVELES DE POBREZA EN HOGARES RECEPTORES DE REMESAS

	Distrito Central	San Pedro Sula	Ciudades medianas	Ciudades pequeñas	Sector rural
No pobres	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Pobres	24.3	33.0	15.4	13.7	9.7
Pobres extremos	21.0	24.6	37.4	29.3	19.9
	54.7	42.2	47.2	57.0	70.4

Fuente: Encuesta de hogares, 1997, D.G.C.E.

Así, la evidencia no deja lugar a dudar sobre la gravedad del problema y que esta se intensifica en el sector rural y en las ciudades pequeñas. Sin embargo, la situación de pobreza

extrema de ingresos en el Distrito Central es también merecedora de la atención de diversas instituciones locales y externas; por el simple hecho que Tegucigalpa es el sitio donde hay mayores oportunidades de encontrar alguna forma para complementar los ingresos insuficientes de los hogares receptores.

De toda la información analizada hasta ahora; puede extraerse algunas conclusiones generales en relación a orientaciones productivas de las remesas.

5. Conclusiones generales sobre la realidad de los hogares receptores

a) El relativo desconocimiento existente sobre la realidad social de los hogares receptores de remesas.

Cada vez son más los agentes económicos y políticos que reconocen la importancia macroeconómica de las remesas y; sin embargo, los esfuerzos por analizar la situación socioeconómica de hogares y comunidades destinatarias no han sido acordes con el interés meramente financiero por las mismas.

b) Los análisis preliminares disponibles demuestran que una orientación más productiva de las remesas, pasa necesariamente por inducir procesos de modificación de las racionalidades de vida inherentes a los hogares receptores.

La particular conformación interna de los hogares, predominancia de mujeres jefes de hogar, implican reconocer que estos hogares pueden abrirse a opciones diversas de inversión en la medida que puedan permearse algunas estructuras actitudinales y que, con ello, se alienten procesos coadyuvantes a la superación de la pobreza por insuficiencia de ingresos.

c) La relativa menor participación de los hogares receptores en la oferta ocupacional; indican la necesidad de fortalecer la capacidad hogareña de producir ingresos como complemento a los recibidos del exterior.

La principal fragilidad de los hogares receptores, de las familias, es la insuficiencia de ingresos cuyo impacto debe necesariamente implicar crisis periódicas de subconsumo afectando a dependientes de menor edad. Esta situación adquiere matices de gravedad luego de considerar que muchos de estos hogares tienen grandes dificultades de acceder a créditos del sistema financiero por no contar con una fuente local de empleo permanente.

d) Al lugar central que ocupa el remesante en los hogares receptores y en las estrategias de reproducción hogareña; le corresponde una importancia primordial para incidir en la modificación de las racionalidades de vida de las familias receptoras.

Parece poco probable que cualquier intencionalidad de modificar la forma de funcionamiento de los hogares receptores; pueda tener pleno éxito si el remesante no es partícipe de procesos locales de reforzamiento de la capacidad autogeneradora de ingresos en los hogares. Esto; a su vez, implica conceder importancia al papel promotor y/o facilitador de las organizaciones de

hondureños para que sean estas mismas organizaciones las que auspicien nuevos procesos de ayuda y atención de sus familiares y comunidades.

e) Necesidad de sensibilizar instituciones, agencias de cooperación y al universo de ONG locales sobre la problemática social y humana inherente a procesos migratorios que; lejos de disminuir o estabilizarse, sigue y seguirá creciendo en la medida que los problemas económicos y sociales del país continúen incidiendo en el bienestar de los hogares.

Las políticas sociales del estado hondureño tradicionalmente han ignorado asumir las causas y factores que motivan el fenómeno migratorio y; mucho menos, dirigirse a la problemática de reproducción social de familias y comunidades del migrante. Pareciera como si el migrante se llevase consigo a su familia y asumiera el solo la responsabilidad de asistirles en todas sus necesidades. (Aunque se reconoce el impacto económico de las remesas, tal reconocimiento no alcanza a percibir que muchos de los problemas que motivaron la salida de miles de hondureños continúan expresándose y afectando las familias y comunidades del migrante)

f) Importancia de algunas Formas innovadoras y complementarias de participación, desde el sector privado, en los problemas de la economía del migrante hondureño.

El sector privado también puede y debe asumir un papel protagónico para crear facilidades de inversión que impacten la realidad hogareña y comunitaria de miles de personas por ahora dependientes del flujo externo de recursos. Esto, que no implica solamente que los programas de atención de la pequeña y mediana empresa —tecnológica y financiera— abarquen aquellas experiencias empresariales ya existentes de familiares de residentes en el exterior, sino que; además, se propongan promover nuevos actores empresariales donde, el migrante, pueda, eventualmente, actuar también como inversionista. (Véase adelante: propuesta general y banco de proyectos de orientación productiva)

En el capítulo siguiente, que trata de complementar la imagen global del fenómeno migratorio analizando la información cuantitativa existente sobre los hondureños residentes en los Estados Unidos, se abordarán principalmente aspectos relativos a la concentración geográfica de los residentes en aquel país y con vistas a contextualizar mejor las acciones prioritarias que las organizaciones no gubernamentales de hondureños puedan realizar en las primeras fases de ejecución de una estrategia de orientación productiva de las remesas.

II. ACERCA DE LOS HONDUREÑOS QUE VIVEN EN LOS ESTADOS UNIDOS

1. ¿Cuántos hondureños viven realmente en los Estados Unidos?

Una respuesta a la interrogante de esta sección no resulta fácil de responder debido a las múltiples dificultades que entraña la determinación de una estadística de los hondureños que; por múltiples vías, arriban diariamente a los Estados Unidos. Aunque; antes de dar respuesta a tal interrogante, es de primordial importancia valorar el porqué se confiere alguna relevancia a la estimación del número de hondureños que viven y trabajan en aquel país.

En primer lugar, la magnitud de hondureños existente o por existir guarda estrechas implicaciones macroeconómicas debido a suponer que tal magnitud supone influenciar los coeficientes de consumo, ahorro e inversión. La tasa de cambio del lempira y la generación de empleo, entre otros aspectos, son elementos vinculados a la magnitud y dinámica de las remesas en el tiempo.

En segundo lugar, la propia determinación de reorientar las remesas hacia usos más productivos supone asumir, al menos, la existencia de un flujo constante de divisas para alimentar o apoyar la realización de proyectos individuales y comunitarios. Así, una proyección declinante del flujo de remesas o su agotamiento en el corto plazo; podría implicar un decaimiento o falta de interés que, de alguna manera, inhibiese a muchas organizaciones de participar en la promoción de proyectos individuales y comunitarios.

Por otra parte, la mayor aproximación posible dando por resultado el develamiento de los patrones de concentración/dispersión de los hondureños en los Estados Unidos, implica facilitar la identificación de organizaciones de aquellos lugares de mayor concentración y que; seguramente, tendrían una cuota importante de responsabilidad en: promoción, formulación y ejecución de dichos proyectos.

Por tanto, confiriendo relevancia estadística, valor de representatividad, a la base de datos poblacionales de la Universidad de Berkeley (ucdata.berkeley.edu) sobre el censo de población de 1990 de los Estados Unidos y proyectando algunos escenarios para años más recientes como 1998 y 1999, se ha conformado un análisis no muy extenso; pero que al menos permitirá perfilar algunos lineamientos básicos de involucramiento de organizaciones de hondureños en aquel país.

a) Los hondureños que viven y trabajan en los Estados Unidos

Las estadísticas oficiales de los Estados Unidos, a partir del censo de población de 1990, contabilizaban 131 000 hondureños distribuidos, en aquel año, en todo el territorio americano. A partir de dichos datos se asumen tasas netas de crecimiento anual de: 3%, 5%, 10%, 15% y 20% para construir los escenarios A, B, C, D y E que se describen en el cuadro 16.

Cuadro 16

POBLACIÓN HONDUREÑA EN LOS ESTADOS UNIDOS EN 1990

(Proyección —con base en escenarios— 1999-2000)

	1990 Censo Estados Unidos	1998 Proyección	1999 Proyección	2000 Proyección
Escenario A (3%)	131 066	162 521	166 453	170 385
Escenario B (5%)	131 066	183 492	190 045	196 599
Escenario C (10%)	131 066	235 918	249 025	262 132
Escenario D (15%)	131 066	288 345	308 005	327 665
Escenario E (20%)	131 066	340 771	366 984	393 198

Fuente: Censo de población de los Estados Unidos, 1990, Universidad de Berkeley.

¿Cuál escenario poblacional asumir como válido?, ¿Qué importancia guarda la selección de determinado escenario para los fines de orientación productiva de las remesas?

Dando como supuesto válido que las dificultades económicas experimentadas fuertemente por los estratos sociales medios y bajos, pueden haber inducido flujos considerables de migrantes hondureños hacia los Estados Unidos, es obvio que las tasas de crecimiento habrían podido ser superiores al 3% o 5% anual. Es muy probable que los escenarios B y C (10% y 15% de crecimiento anual) representando cifras entre 261 000 y 326 000 hondureños residiendo en aquel país.¹⁵ Estas cifras, representan entre 40-55 hondureños cruzando diariamente, con éxito, la frontera de los Estados Unidos.

Se da por sentado que las diferentes magnitudes de hondureños de los escenarios mencionados; no necesariamente implican un crecimiento directamente proporcional de las remesas;¹⁶ se sabe, para el caso, de las intensivas deportaciones hasta el momento de la moratoria declarada por el gobierno de los Estados Unidos en los meses posteriores a la incidencia del huracán Mitch.

Es obvio, para dar respuesta a las interrogantes del comienzo de esta sección, que flujos estables o crecientes de remesas en los años venideros constituyan un elemento; por sí mismo, sustentador de orientaciones productivas centradas sobre la inversión y/o creación de empleos.

¹⁵ Según la Dirección Migración, la cifra acumulada de deportaciones era cercana a 30 000 hasta 1998.

¹⁶ Las remesas han crecido, según el Banco Central de Honduras, desde 1993 hasta 1998 a una tasa anual promedio superior al 35% y las cuales podrían ser producto del mayor volumen de hondureños; pero, también de la mejor inserción ocupacional de los que llegaron a finales de la década de los ochenta y comienzos de los noventa. No es muy verosímil la idea de que desde el momento que arriban a aquel país, los migrantes obtienen empleos remuneradores que les permita ahorrar o enviar, de inmediato, dinero a sus familiares.

También, es altamente factible que surjan nuevas organizaciones de hondureños volcadas a esfuerzos de reconstrucción o apoyando iniciativas de las ONG hondureñas.

b) Concentración geográfica de los hondureños en los Estados Unidos

En base a las cifras oficiales del censo de 1990, los hondureños residentes se concentraban en 7 estados, y estimados para el año 99 en base al escenario B, darían una distribución entre estados según se establece en el cuadro 17.

Cuadro 17

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS HONDUREÑOS EN LOS ESTADOS UNIDOS

(Con base en el censo de 1990 y estimación para 1999)

	Censo 1990	Estimación 1999	Porcentajes
Total	131 066	248 575	100.0
California	30 284	57 540	23.1
Nueva York	26 169	49 721	20.0
Florida	23 900	45 410	18.2
Texas	10 622	20 182	8.1
Louisiana	10 414	19 786	7.9
Nueva Jersey	8 045	15 285	6.1
Illinois	3 354	6 372	2.5
Subtotal.	112 788	214 297	86.3
Otros estados	18 278	34 728	13.9

Fuente: Censo de población de los Estados Unidos, 1990, y estimaciones del autor para 1999.

Es notable el grado de concentración de los hondureños residiendo en los Estados Unidos. (En el pasado, solía afirmarse como cierto que era Nueva Orleans, Louisiana, donde se concentraba la mayor proporción de hondureños y lo que; quizás, fue cierto para las décadas de los sesenta y setenta varió profundamente debido, probablemente, al dinamismo económico de otros estados.)

Por una parte, el patrón de concentración geográfica observado favorece la promoción, entre las organizaciones de hondureños existentes en esos 7 estados, de iniciativas para la orientación productiva de las remesas sea para proyectos lucrativos —con hogares— o no lucrativos —con comunidades—. La identificación de organizaciones de esos estados para iniciar experiencias piloto, coordinadas con ONG hondureñas o con instituciones gubernamentales, parece ser mucho más fácil que intentar ubicarlas en 40 o 50 estados de aquel país.

El análisis de la información censal de 1990, también brinda la oportunidad de profundizar en algunos aspectos de gran interés para orientar la formulación de determinados proyectos. Particularmente, aquella información que permita levantar un perfil básico de los hondureños potenciales contribuyentes de nuevas formas de relación o cooperación con su país de origen. Así,

en las secciones siguientes, se tratará de develar algunos elementos de su realidad demográfica y socioeconómica.

2. Breve perspectiva de género de los hondureños residentes en los Estados Unidos

De acuerdo con los datos del censo de 1990, hay más hondureñas que hondureños en los Estados Unidos. La mayor presencia de mujeres (54.6%) probablemente se asocie a la problemática social y humana, brevemente analizada en el primer capítulo, que afecta a madres jóvenes solteras que; ante fuertes obligaciones que demandan sus dependientes, se ven obligadas a salir del país en busca de ingresos y de nuevas oportunidades de rehacer sus vidas. Los datos del cuadro 18 confirman, en efecto, la mayor proporción absoluta y relativa de mujeres en todos los estados.

Explicar las razones por las cuales hay más mujeres que hombres, quizás aporte muy poco para ulteriores orientaciones productivas de las remesas; sin embargo, si cabe considerar el hecho de que la mayor capacidad de ahorro de las mujeres; y frente a necesidades bien particulares de sus dependientes directos en Honduras: alimentación, educación, servicios médicos, etc., quizás ello pueda favorecer la oferta de planes previsionales que suministren seguridad y tranquilidad a sus titulares. Es decir, se trata de descubrir segmentos de hondureña(o)s interesada(o)s en suscribir formas de aseguramiento del bienestar de sus familiares directos. Con los datos del cuadro, resulta más fácil identificar, con ayuda de organizaciones de hondureños, aquellos residentes que en cada uno de los 7 estados desearan suministrar formas más estables de bienestar a sus familiares a través de entidades previsionales o de seguro existentes en Honduras.

Cuadro 18

HONDUREÑOS RESIDENTES EN LOS ESTADOS UNIDOS, SEGÚN SEXO, 1990

	Mujeres	Hombres	Total
	71 484	59 591	131 066
California	16 286	13 998	30 284
Nueva York	14 082	12 097	26 179
Florida	13 602	10 298	23 900
Texas	5 718	4 094	9 812
Louisiana	5 835	4 579	10 414
Nueva Jersey	4 243	3 802	8 045
Illinois	1 759	1 595	3 354
Otros	9 954	9 123	19 078
Porcentajes	54.5	45.5	100.0

Por otra parte, el hecho particular que predominen mujeres jefes de hogar entre hogares receptores de remesas, según se vio en el capítulo 1, y que también predomine la mujer como residente en los Estados Unidos, supone segmentos generacionales con necesidades muy particulares y; a su vez, articuladas orgánicamente entre sí. Es decir, cualquier iniciativa de proyecto que ayude a superar el estado de indefensión de mujeres jefes de hogar en Honduras puede

dar lugar a nuevos procesos de inversión de las mujeres residentes en los Estados Unidos. Ingresos obtenidos localmente y la subsecuente satisfacción de necesidades perentorias de hogares carenciados de Honduras; pueden hacer posible que mujeres residentes en los Estados Unidos puedan ahorrar más para invertir y apoyar los esfuerzos realizados por sus familiares en Honduras.

La menor proporción de hombres en los estados de aquel país de ninguna manera implica que no se confiera algún énfasis especial; ciertamente la mayor predisposición relativa de éstos a disponer de bienes (fincas, inmuebles, automóviles, etc.) implica, de algún modo, que la facilitación y hasta la incentivación de este género de inversiones deba ser cuidadosamente tomada en cuenta para promover nuevas vías de acceso a esas y otras inversiones.¹⁷

Las organizaciones sociales de hondureños en los Estados Unidos pueden, efectivamente, propiciar la promoción de modalidades de coinversión y de otra índole para fines de fortalecimiento de hogares y comunidades.

Hasta ahora, han sido más visibles las acciones de estas organizaciones, tanto en los Estados Unidos como en Honduras, orientadas a reivindicar los derechos de los residentes ilegales; sin embargo, todo ello puede integrarse a las modalidades de intervención esbozadas.

Es realmente importante la temática del estatus legal de los hondureños en los Estados Unidos, principalmente por la relación estrecha que guarda con el flujo de las remesas. Como se verá en la sección siguiente, tal temática, depende en gran manera de la fortaleza de las organizaciones de hondureños y del despliegue de acciones de abogacía y defensa.

3. Estatus de los hondureños residentes en los Estados Unidos

El estatus de residencia de los hondureños (véase el cuadro 18) a partir de los datos del censo de 1990, parece referir una problemática compleja de inestabilidad/fragilidad en razón de una gran proporción de personas involucradas. En efecto, según se consigna en el cuadro, casi el 60% de los hondureños enumerados por el censo se consideran como residentes temporales e ilegales.

¹⁷ Las inversiones en territorio nacional de los hondureños residentes en el exterior tienen que ser rigurosamente al contado; debido principalmente a la carencia de opciones como por ejemplo: el crédito bancario, adquisición de títulos valores, planes especiales de adquisición de viviendas, etc. Un hondureño que tiene ingresos laborales regulares estaría interesado en adquirir una vivienda a plazos mediante convenios especiales de compra; sea con entes públicos o privados.

Cuadro 19

ESTATUS DE RESIDENCIA DE HONDUREÑOS EN LOS ESTADOS UNIDOS
CENSO DE POBLACIÓN DE 1990

Estatus	Cantidad	Porcentajes
Total	131 066	100.0
Americanos hijos de hondureños	29 887	22.8
Hondureños naturalizados	24 066	18.3
Hondureños no ciudadanos	77 113	58.8

Fuente: Censo de población de los Estados Unidos, 1990.

El hecho de que solamente un 41.4% se encontraba en condiciones seguras y estables en 1990; y proyectando al presente, donde el clima de las deportaciones y la proliferación de leyes que limitan los derechos de ciudadanos no americanos, hace temer un empeoramiento de los controles migratorios. Esto, a su vez, supone que el ritmo de naturalizaciones y de concesión de residencia disminuya sensiblemente en los años venideros como estrategia de contención de flujos migratorios futuros. Esta reflexión adquiere relevancia para el caso hondureño; principalmente debido a que en junio del año 2000 se reanuda el flujo de deportaciones de hondureños residiendo ilegalmente en los Estados Unidos.

4. Algunas características que comparten los hondureños que viven en los Estados Unidos

A continuación se analizan, de manera sucinta, algunas características ligadas a la temática de las remesas; principalmente aquellas que permitan perfilar el futuro de corto y mediano plazo de hondureños residentes en los Estados Unidos.

a) Epocas de entrada de los hondureños en los Estados Unidos

Un poco más de la mitad de todos los hondureños localizados por el censo de 1990 habrían entrado durante la década de los ochenta. En efecto, en el cuadro 20, puede constatar que sumando las categorías de hondureños que entraron en los años 80 se totaliza una suma superior a la mitad del conjunto poblacional existente en 1990.

Estos datos, que confirman la hipótesis de la llegada masiva en los años de los procesos de estabilización y ajuste, también permiten afirmar acerca de un ritmo más intenso de migraciones durante los años noventa. En ambas décadas predominarían las migraciones de hombres y mujeres jóvenes lo cual, a su vez, significaría un incremento substancial de las remesas por el hecho de implicar una alta probabilidad de hondureñas y hondureños, casados y solteros, pero con responsabilidades familiares directas. En el cuadro se observa que solamente que una pequeña fracción (10%) del universo de hondureños se clasificaba en aquella época como naturalizados; la persistencia de esta proporción en el tiempo, estrechamente asociada al tiempo de residencia, podría significar drásticas reducciones de las remesas en el caso de programas más severos de deportación.

Cuadro 20

**HONDUREÑOS EN LOS ESTADOS UNIDOS SEGÚN ESTATUS DE RESIDENCIA
Y TIEMPO DE ENTRADA**

Total	131 066	100.0
Hondureños nacidos en los Estados Unidos.	30 076	23.0
Hondureños no ciudadanos: entraron entre 1980—1990	60 717	46.3
Hondureños naturalizados: entraron entre 1980—1990	7 288	5.5
Hondureños no ciudadanos: entraron entre 1965—1979	14 130	10.7
Hondureños naturalizados: entraron entre 1965—1979	10 898	8.3
Hondureños naturalizados: entraron antes de 1965	5 964	4.5
Hondureños no ciudadanos: entraron antes de 1965	1 993	1.5

Fuente: Censo de población de los Estados Unidos, 1990.

b) Edad predominante de los hondureños en los Estados Unidos

La clasificación de la población hondureña según el censo americano, confirma las presunciones anteriores acerca de los rangos de edad predominante entre los migrantes. Según el cuadro 21, más del 55% son personas entre 18—44 años. Paradójicamente, existe, en términos proporcionales, más población en edad productiva de Honduras en los Estados Unidos que en Honduras.¹⁸

Cuadro 21

EDADES DE LOS HONDUREÑOS EN LOS ESTADOS UNIDOS

	Población	Porcentajes
	131 066	100.0
Hondureños menores de 5 años	12 680	9.6
Hondureños entre 6—11 años	11 553	8.8
Hondureños entre 12—17 años	11 877	9.0
Hondureños entre 18—24 años	19 434	14.8
Hondureños entre 25—44 años	55 427	42.2
Hondureños 45 años y más.	20 095	15.3

Fuente: Censo de población de los Estados Unidos 1990.

¹⁸ El hecho de que personas de edad productiva intenten, cada vez más, trasladarse a otros países por razones de la estrechez y baja remuneración de los mercados laborales, debe ser una preocupación de la política económica y social de Honduras. Se sabe, para el caso, de la proximidad de los límites de agotamiento de población joven demandada por la industria maquiladora...los últimos gobiernos han privilegiado este tipo de industrias sin percatarse de problemas tendenciales de escasez relativa de población joven.

Forzosamente, estos datos, asumiendo la detención del ritmo de deportaciones observadas entre 1997-1998, implican un crecimiento sostenido del flujo de remesas en los años venideros; el cuál; no obstante, debe contextualizarse o enmarcarse con las recientes políticas de atracción de inversión extranjera que, en Honduras, suponen el aprovechamiento de la abundancia de mano de obra barata.

Estas características, en cuanto a la edad, compartidas por más de 60 000 hondureños en un país desarrollado como los Estados Unidos, suponen un particular efecto demostrativo para jóvenes de Honduras con problemas coyunturales o estructurales de inserción laboral. Esta situación, de fuerte trascendencia socioeconómica, puede formar parte de eventuales proyectos de orientación productiva de las remesas en el sentido de que estos proyectos puedan coadyuvar en la prevención de problemas más graves y que afectan a la juventud y al país en general.

Las diversas implicaciones económicas y sociales de migraciones y remesas, adquieren otros contenidos inquietantes si se toma en cuenta la información censal sobre el estado de bienestar social en que se encontraban los hondureños al momento del censo.

c) Nivel de bienestar alcanzado por los hondureños en los Estados Unidos

No obstante el mayor peso relativo de los hondureños que llegaron en la década de los ochenta, implicando menos tiempo de permanecer y menos capacidad de ahorro y de disponibilidad de ingresos; el censo de 1990, clasifica a casi un 75% de todos los hondureños residentes por encima de la línea de pobreza.

Cuadro 22

NIVEL DE BIENESTAR DE HONDUREÑOS RESIDENTES EN LOS ESTADOS UNIDOS

	Población	Porcentajes
Total	131 066	100.0
Hondureños —residentes en los Estados Unidos—por encima de línea de pobreza	96 169	73.3
Hondureños —residentes en los Estados Unidos— por debajo de línea de pobreza	34 897	26.7

Fuente: Censo de población de 1990 de los Estados Unidos.

La situación que se desprende de este cuadro es; o debe ser, puesta a la consideración de diversos actores o entidades locales; principalmente por el hecho de que los datos representan casi la situación inversa de Honduras: donde más del 70% de la población se encuentra en situación de pobreza y solo una pequeña fracción se considera como población no pobre. La situación migratoria, bien entendida como una situación natural de escape a la pobreza, significa y significará por mucho tiempo una reacción generalizada de la población joven del país ante las estrechas oportunidades de ascenso social y; ello, a su vez, da por sentado que futuras generaciones de

hondureños, con o sin familiares en aquel país, seguirán intentando abandonar el país para llegar a espacios de mejores oportunidades de vida.

La formación de un círculo vicioso consistente en: a mayor pobreza en Honduras mayor flujo de emigrantes hacia los Estados Unidos y; consecuentemente, mayores flujos de remesas; siempre será un paliativo de los problemas sociales locales y; además, fuertemente condicionado al tipo de política migratoria de aquel país. Por tanto, todo el enfoque de orientación productiva de las remesas debe entenderse mejor como un esfuerzo importante de complementación solidaria con los problemas que afectan mayormente a la población en general. Es decir, tratar de optimizar el potencial social de las remesas para impedir el agravamiento de las mismas condiciones —crisis de empleo y remuneraciones adecuadas, principalmente— que generan flujos masivos de emigración y otros problemas sociales de incidencia creciente tales como delincuencia juvenil, drogadicción, violencia en los hogares, etc.

Las secciones siguientes, siempre abordando la temática de expresión diferenciada de pobreza, persigue precisamente distinguir algunas diferencias —por sexo y lugar de residencia— que pueden ser útiles al momento de diseñar lineamientos de proyectos conjuntamente con organizaciones de hondureños en aquel país.

La idea principal subyacente es la de implicar determinados actores sociales —mujeres u hombres— e involucrar organizaciones de determinados estados, americanos como los analizados en el cuadro 24, que puedan, en la medida de lo posible, buscar la recreación de las condiciones de bienestar y ascenso social prevalecientes en sus estados o lugares de residencia con el propósito de asegurar una articulación perfecta entre: problemas sociales detectados en comunidades de Honduras con los intereses y experiencia de los hondureños residentes en el exterior.

En el primer capítulo se han establecido algunas características de los hogares receptores de remesas; y, justamente a través de ellas, ha sido posible demostrar fragilidades y/ o debilidades que dificultan procesos de acceso al bienestar integral de estas familias. En tal sentido, la orientación productiva de las remesas, presupone la participación decisiva de las organizaciones existentes en Estados Unidos, del hondureño residente, para “desarticular” la lógica de funcionamiento actual. Se trata de promover procesos multidireccionales de inversión, incluyendo la inversión social comunitaria, que permitan homologar el nivel de bienestar alcanzado en aquel país.

Por todo ello, los elementos analíticos de este capítulo, buscan también propiciar los enlaces existentes entre el “bienestar” de los hondureños residentes en los Estados Unidos o en otros países con el “malestar” de sus familiares o de sus compatriotas en general.

Las líneas siguientes; por tanto, pretenden disponer de mejores elementos de diseño al momento de compartir problemáticas con ONG locales y ONG de hondureños residiendo en los Estados Unidos. De igual forma, dada la responsabilidad constitucional de las entidades del estado hondureño de velar por el bienestar de todos sus habitantes; la información del presente capítulo también puede servir para delimitar responsabilidades y campos específicos de acción de entidades como: Oficina Gubernamental de la Mujer, FHIS, PRAF, etc. Una amplia y continua socialización sobre los problemas y oportunidades generados por el fenómeno migratorio; es un prerequisite esencial para la proposición de soluciones a problemas o para optimizar el potencial de las oportunidades generadas.

d) **Nivel comparado de bienestar de hombres y mujeres**

La comprobación empírica acerca del nivel de bienestar alcanzado por los hondureños en los Estados Unidos pone de manifiesto que el territorio y sociedad estadounidense constituyen un espacio, al parecer insustituible, de acumulación de riqueza y bienestar. Este hecho, de sobra conocido a nivel intuitivo o por simple observación, adquiere especial significación al incluir la perspectiva de género en los análisis de pobreza y bienestar de hondureños y hondureñas que han arribado a Estados Unidos.

Uno de los aspectos medulares consiste en señalar que las mujeres hondureñas residentes participan plenamente del bienestar. En otras palabras, en base a los datos del cuadro 23, de cada 100 hondureños clasificados por encima de la línea de pobreza: 53.8 son mujeres y 46.2 son hombres. Se admite por tanto, la afirmación acerca de “feminización del bienestar” para las hondureñas residentes en los Estados Unidos.

Cuadro 23

NIVELES DE BIENESTAR —SEGÚN GÉNERO— EN LOS ESTADOS UNIDOS

	Porcentaje de población por encima de línea de pobreza	Porcentaje de población por debajo de línea de pobreza
Total	72.8	27.2
Hombres	46.2	42.3
Mujeres	53.8	57.7

Fuente: Censo de población de los Estados Unidos. de 1990.

En efecto, como ya se ha analizado que hay más mujeres que hombres hondureños en Estados Unidos, esta mayor proporción también se registra en la mayor cantidad de mujeres que hombres por encima de la línea de pobreza.

Ciertamente, también que se cumple que hay más mujeres que hombres por debajo de la línea de pobreza y; sin embargo, no es sostenible una afirmación contundente acerca de “feminización de la pobreza” porque es una pequeña fracción del universo de mujeres hondureñas que resultan clasificadas bajo la línea de pobreza. Esta idea se expresa mejor con los datos y relaciones que aparecen en el cuadro 24 y donde se comparan los niveles de bienestar/ pobreza, según género, en los estados de: Nueva York, Louisiana y Florida.

Globalmente existen, en los tres estados, más mujeres que hombres en situación de bienestar y; en la última columna, se consigna, por ejemplo, la existencia de 2.61 personas en situación de bienestar por cada persona por debajo de la línea de pobreza en el caso del estado de Nueva York. Estos coeficientes de la última columna significan, relacionando la situación particular de hombres y mujeres, que por cada hombre hondureño en situación de pobreza hay 2.89 en situación de

bienestar y; además, en el caso de las mujeres dicha relación es de 2.39. Sin duda, ello significa que en términos relativos hay un poco más de hombres hondureños que mujeres en situación de bienestar. Sin embargo, las diferencias no son tan manifiestas para asegurar que existe un problema de “feminización de la pobreza”; que no existe un acusado sesgo de “masculinización del bienestar” a pesar de las diferencias marcadas en la magnitud de las remuneraciones entre ambos.

Cuadro 24

NIVELES COMPARADOS DE BIENESTAR Y POBREZA EN TRES ESTADOS
DE LOS ESTADOS UNIDOS

	Por encima de línea de pobreza		Por debajo de línea de pobreza		Total	Tasa b/ bienestar/pobreza
Nueva York	18 576	72.3	7 115	27.7	25 691	2.61
— Hombres	8 829	47.6	3 050	42.8	11 879	2.89
— Mujeres	9 747	52.4	4 065	57.2	13 812	2.39
Louisiana	8 313	80.8	1 972	19.2	10 285	4.21
— Hombres	3 666	44	857	43.4	4 523	4.27
— Mujeres	4 647	56	115	56.6	5 762	4.16
Florida	16 560	70.4	6 958	29.6	23 518	2.37
— Hombres	7 270	43.7	2 851	40.9	10 121	2.54
— Mujeres	9 330	56.3	4 107	59.1	13 437	2.27

Fuente: Censo de población de los Estados Unidos, 1990.

a/ Relación entre número de personas por encima de línea de pobreza con respecto a personas por debajo de línea de pobreza.

Concentrándose en algunas situaciones que se derivan del cuadro, puede observarse que el estado de Louisiana aparece con 80.8% de hondureños por encima de la línea de pobreza superior a Nueva York (72.3) y Florida (70.4). Tales datos parecen indicar que las condiciones de arraigo y consolidación de los hondureños en Louisiana, han permitido un avance notable y probablemente explicado por el mayor tiempo promedio de los hondureños de permanecer en dicho estado.

Es, también, cierto que las mejores condiciones relativas de desenvolvimiento de los hondureños en un estado como Louisiana, pudiera influir sobre el tipo de orientación de las organizaciones no lucrativas creadas para auxiliar otros paisanos o, también, proyectarse social o humanitariamente con el país de origen. Esta situación es derivada de comparar las actuaciones de las organizaciones de hondureños existentes en los diferentes estados. Así, en estados como Florida y Texas prevalecen organizaciones reivindicadoras de los derechos del migrante y; por supuesto, menos interesadas en participar en la gestión y promoción del desarrollo social en Honduras. En cambio, en Louisiana, hay diversas iniciativas de involucramiento con los problemas sociales e individuales que se suscitan en el país. (Véase capítulo siguiente sobre organizaciones de hondureños en los Estados Unidos)

En todo caso, conviene tener presente el panorama de bienestar social que prevalece entre hondureños y hondureñas: ¿cómo no afirmar que efectivamente existe un terreno fértil para orientaciones más productivas de las remesas?

5. Principales conclusiones acerca de la situación social de los hondureños residiendo en los Estados Unidos

a) La existencia de una cantidad considerable de hondureños, según los datos del censo de 1990, permite estimar casi una duplicación de los mismos en años más recientes como 1998 y 1999.

Esta magnitud, ¹⁹ relacionada con más de 76 000 hogares registrados como receptores regulares de remesas, según la encuesta de hogares de 1997, supone, tanto un mayor crecimiento del volumen y magnitud de las remesas en los próximos años, como una valiosa oportunidad de experimentar con procesos innovadores de orientación del uso o destino final de las remesas.

b) La concentración de los hondureños en 7 estados: California, Nueva York, Florida, Texas, Louisiana, Nueva Jersey, e Illinois, implica una magnitud equivalente al 90% del universo distribuido en todo Estados Unidos. Esta información, para los fines de ulteriores orientaciones productivas de las remesas, debe considerarse muy valiosa porque las iniciativas de orientaciones innovadoras pueden focalizarse en dichos estados; donde ya existen importantes “efectos demostrativos” de otros conglomerados de centroamericanos como: Salvadoreños, Guatemaltecos y Nicaragüenses. Osea, la concentración geográfica facilitaría una eventual diseminación de experiencias piloto.

La mayor existencia de mujeres hondureñas que hombres en los Estados Unidos podría implicar nexos más intensos y regulares con sus hogares de origen.

El tener en consideración que la alta tasa de madres solteras entre la cohorte de mujeres en edad reproductiva es, quizás, uno de los factores esenciales que explican el mayor flujo relativo de mujeres respecto de los hombres, implica la existencia de una cantidad importante de hogares con presencia de niños a cargo de sus abuelas o de otros parientes. Esta situación, que por una parte, determina la regularidad de las remesas a estos hogares, es, de igual forma, fuente de conformación de roles familiares donde: la custodia, el cuidado, educación y salud; parecen hacer emerger un “abanico de oportunidades” para, justamente, desde proyectos productivos, tratar de ofrecer “soluciones integrales” a estas problemáticas muy generalizadas en el país.

c) La situación generalizada de bienestar social de los hondureños en los Estados Unidos, constituye un enorme potencial para recrear condiciones locales de ascenso y bienestar social.

¹⁹ La misma base de datos de la Universidad de Berkeley, indican que en 1990, existían 565 000 salvadoreños en los Estados Unidos. Es decir, que habían 4.3 veces más salvadoreños que hondureños y; lo cuál, explicaría los mayores montos de remesas reportados en aquel país. (Se estimaban en más de 1 000 millones de \$ en 1997, según el Banco Central, y ello forzosamente supone mayor potencial para orientaciones productivas)

La rica experiencia de lucha y trabajo de los hondureños en los Estados Unidos, implicando una gama variada de actitudes ante obstáculos diversos, es un verdadero potencial con aplicaciones ²⁰ múltiples en el tejido social hondureño.

Diversas organizaciones sociales —de Honduras y los Estados Unidos— pueden asumir conjuntamente las tareas de “recrear” condiciones sociales de ascenso social entre grupos de población en situación precaria.

d) La situación particular en el plano social y de bienestar de hondureños y hondureñas en estados como Louisiana —80% por encima de la línea de pobreza— parece indicar un “camino a seguir” en función del grado de madurez relativa de las organizaciones sociales allí existentes.

Estas organizaciones, que ya han recorrido varias etapas, incluyendo la promoción y defensa pública del migrante, pueden jugar un papel protagónico en las primeras iniciativas de orientaciones más productivas de las remesas.

²⁰ Concibiendo al hondureño migrante como una persona que ha osado quitarse la “camisa de fuerza”, que lo constriñe en el plano local y que le impide acceder al bienestar, podrá acordarse una importancia capital al papel de las actitudes, a la lucha sin cuartel contra el conformismo, y a la utilización de estas “fuerzas de cambio”, puestas al descubierto por los migrantes y que constituyen un baluarte para proyectos piloto.

III. SITUACIÓN ACTUAL Y POTENCIAL DE LAS ORGANIZACIONES SOCIALES DE HONDUREÑOS EN LOS ESTADOS UNIDOS

Existe un movimiento organizado de hondureños en los Estados Unidos. La propia dinámica de crecimiento del flujo de hondureños en este país y las facilidades para acceder al bienestar; han permitido el surgimiento de organizaciones sociales no lucrativas (*non profit organizations*) creadas para consolidar nexos entre paisanos, defensa de sus derechos y para ayudar, de formas diversas, en la solución de algunos problemas de Honduras.

Se ha tratado de construir un panorama amplio de las organizaciones de hondureños existentes en los Estados Unidos; lo cual no ha resultado fácil por la dificultad de documentar ²¹ los niveles de actividad de estas organizaciones.

1. Panorama general de las organizaciones sociales de hondureños en los Estados Unidos

Existen diversas organizaciones, asociaciones y grupos sociales de hondureños en varios estados. Diversas organizaciones como las iglesias que atienden distritos donde predominan pobladores centroamericanos han propiciado la articulación de grupos de interés que gradualmente han logrado evolucionar hasta organizaciones que gozan del estatus legal americano por organizaciones sociales no lucrativas. El contacto frecuente con pobladores centroamericanos o mexicanos con mayor tiempo de permanencia; es una de las vías de reconocer las opciones organizativas existentes. En el cuadro 25 se presentan 15 organizaciones sociales de hondureños en ocho estados; los cuales se presentan a guisa de ejemplo puesto que el universo de organizaciones debe ser mucho mayor, y porque en el cuadro se excluyen organizaciones religiosas, con membresía de hondureños y otros hispanoparlantes, que participan activamente en acciones humanitarias en varios países.

²¹ El consultor estuvo durante una semana en Nueva Orleans y Baton Rouge, logrando entrevistar los directivos de las organizaciones allí existentes. Para las organizaciones restantes se logró —por correo electrónico— obtener alguna información; además, directivos de la ASONOG en Honduras, proveyeron datos importantes sobre las modalidades de funcionamiento de algunas organizaciones en el Estado de Florida.

Cuadro 25

ORGANIZACIONES DE HONDUREÑOS EN LOS ESTADOS UNIDOS

		Situación	Contacto
Louisiana	1. Asociación Hondureña Unificada de Louisiana	Activa	Coralia Mendoza
	2. Hondureños Unidos	Activa	Oscar Avila
	3. Honduran American Emergency Found	Activa	Eunice García
	4. Organización Hondureña de Louisiana	Inactiva	Mauricio Díaz
	5. Amigos de Nacaome	Activa	—
Florida	6. Honduran American Friendship Society Inc	Activa	Edgardo Velázquez
	7. Honduran National Friendship Society	Activa	—
California	8. Asociación Hondureña del Sur de California	Activa	Matías Alvarez
	9. Grupo de Apoyo Popular de Honduras	Activa	Félix Aguilar
Nueva York	10. Acción Latina de Nueva York	Activa	Rubén Quiróz
	11. Organización Hondureña de Nueva York	Activa	Juan Moya
Illinois	12. Centro Cívico Hondureño	Activa	—
Washington	13. Club Cultural Hondureño	Activa	J. Ramón Briones
Massachusetts	14. Organización Hondureña en Boston	Activa	José Tábor Pino
Texas	15. Honduran National Friendship Society Inc	Activa	Wilfredo Mayorga

Fuente: GAPH, California, ASONOG y entrevistas directas del consultor en Louisiana.

Estas organizaciones, mayoritariamente activas, son exitosas por aglutinar el interés de muchos hondureños físicamente distantes entre sí, dadas las distancias prevalecientes y que; no obstante, suelen reunirse por motivos festivos o por urgencias que ameriten reunir recursos u organizar campañas de solidaridad. Puede decirse, a riesgo de exagerar u omitir muchos atributos que no pudieron ser recogidos en el propio lugar de funcionamiento de estas organizaciones, y que, en general, comparten algunas características como las que se señalan a continuación:

(Algunos detalles operativos de las organizaciones de Louisiana se presentan desarrollados en la sección 2 de este capítulo)

a) Prevalencia de actividad institucional intermitente

Buena parte de las organizaciones de hondureños se caracterizan por “operar por demanda”. Se trata de organizaciones que no operan de manera continua, no cuentan con personal administrativo permanente, generalmente tampoco cuentan con sede. Al presentarse una necesidad concreta —solicitud de ayuda local o de Honduras— los directivos convocan al resto de afiliados y acuerdan un “modo de operar” para satisfacer los requerimientos o demandas recibidas. Esta forma de operar, sin duda alguna, dictada por la naturaleza de actividades laborales y por otras restricciones del medio, limita la capacidad resolutive en proyectos o acciones que ameriten seguimiento, supervisión o monitoría. Sin embargo, ello de ninguna manera significa que estas organizaciones no puedan involucrarse en proyectos que involucren actividades de: planeación, formulación, ejecución y seguimiento. Todo lo contrario, la capacidad de estas organizaciones de realizar exitosamente actividades puntuales de ayuda; puede traducirse en procesos modulares de

intervención donde, inicialmente, estas organizaciones puedan, para el caso, coleccionar fondos o ejecutar campañas de sensibilización para un proyecto específico como construir viviendas de bajo costo para personas necesitadas de Honduras. Es decir, el carácter intermitente de la forma de operar, explicado por condicionamientos internos no fáciles de superar, no invalida la participación efectiva de estas organizaciones en procesos relativamente largos de intervención.

b) Preferencia de las organizaciones por acciones de “ayuda humanitaria”

Las diversas formas de ayuda a personas necesitadas: personas sin empleo, presos, enfermos, etc., son acciones muy frecuentes en las organizaciones de los hondureños. De igual forma, intervenciones puntuales por problemas humanitarios como los desastres por el huracán Mitch, merecen una atención prioritaria por parte de los directivos; quienes asumen la responsabilidad de movilizar al resto de miembros y disponer los roles específicos de intervención de cada uno de los miembros. La división social del trabajo al interior de estas organizaciones, depende básicamente del compromiso libremente expresado por cada uno de los miembros; los directivos, ante determinados procesos, determinan la insuficiencia o suficiencia de las fuerzas disponibles y acuerdan recurrir a otros miembros o a otras instancias que garanticen la realización plena de los operativos acordados.

Parece claro que el sesgo de intervenciones hacia problemas “humanitarios” puntuales; es producto precisamente de la ausencia de proyectos articulados de intervención y que, además, se caractericen por ameritar períodos mayores de intervención. En la medida que se propicie la formulación de proyectos de mediano y largo plazo, estas organizaciones irán, de manera natural, alterando las formas vigentes de intervención y funcionamiento. Sin embargo; todo ello no puede surgir de manera espontánea en el seno de estas organizaciones; debe existir una entidad local —no gubernamental de preferencia— que se especialice en propiciar el surgimiento de espacios comunes de actuación y de identificación de prioridades sociales de intervención.

c) Relativo aislamiento y desconocimiento —entre sí— de las organizaciones de Hondureños en los Estados Unidos

Las organizaciones de hondureños en Estados Unidos, y particularmente las de cada estado, parecen compartir la no integración con otras organizaciones homólogas en otros estados. La inexistencia de una “federación” o asociación “interestatal” que aglutine los intereses globales de los hondureños, impide la promoción y búsqueda de estrategias globales de acción. Es decir, a pesar de existir diversos lugares u ocasiones comunes de encuentro, las diferentes organizaciones de hondureños en los Estados Unidos tienen un considerable espacio de oportunidades de encuentro que; eventualmente, podrían significar la búsqueda de opciones comunes y recíprocas de fortalecimiento institucional y frente a los desafíos de nuevas orientaciones de los flujos de ayuda hacia Honduras. O sea que, el esfuerzo admirable de las organizaciones por funcionar en medio de incontables adversidades, es admisible el esfuerzo de perfeccionamiento institucional. Puede citarse, para el caso, la necesidad de conducir actividades de “lobby” o abogacía, en todo el territorio de los Estados Unidos, para proyectos de desarrollo en Honduras y que solo pueden ser acometidos con eficacia por las propias organizaciones ya existentes en Norteamérica. Estas actividades de promoción pueden, incluso, desempeñarse bajo las actuales modalidades de funcionamiento intermitente.

Actividades de “lobby” con ONG norteamericanas, son realmente prioritarias para establecer una plataforma mínima de intervención y de apoyo a orientaciones productivas de las remesas.

2. Situación particular de las organizaciones de hondureños en Louisiana

Las asociaciones y organizaciones hondureñas bajo estatus legal como “non profit organizations” del estado de Louisiana, presentan algunas diferencias respecto de las existentes en otros estados y que conviene poner de relieve frente a la necesidad de disponer de algún referente institucional que pueda servir para iniciar experiencias innovadoras de orientación productiva de las remesas. Lo expresado anteriormente sobre el mayor arraigo de los hondureños residentes en este estado; sigue siendo un aspecto fundamental en la explicación de la orientación preferencial de estas organizaciones por acciones de “ayuda humanitaria” tanto en los Estados Unidos como en Honduras.²²

Por otra parte, la madurez de estas organizaciones, puesta en evidencia al crear una “coordinadora de ONG de Louisiana”, que se encargaría de enfrentar la emergencia del huracán y de crear diversos puntos de convergencia y de concertación de acciones entre: Asociación hondureña Unificada de Louisiana, Hondureños Unidos y *Honduran American Emergency Found*; sin duda, constituyen muestras claras de crecimiento institucional. Es muy probable que estas organizaciones más allá de la emergencia del huracán queden integradas de manera permanente.

La permanencia del consultor durante 1 semana permitió profundizar acerca del potencial que estas organizaciones podrían desempeñar ante estrategias de optimizar, social y económicamente, el uso final de las remesas.

A continuación se describen algunos datos particulares a las tres organizaciones mencionadas,²³ dado que una de las organizaciones descritas en el cuadro 25 —Organización Hondureña de Louisiana— ceso de funcionar en 1996 y la mayoría de sus miembros se congregaron en las anteriormente mencionadas.²⁴

²² Las continuas y múltiple intervención de las organizaciones de Louisiana frente a la emergencia del huracán Mitch; pusieron de manifiesto que la eficacia en la logística de todas las operaciones estaba en relación con anteriores y similares acciones realizadas para beneficiar comunidades pobres en Honduras.

²³ Nombres y direcciones de éstas organizaciones fueron suministradas por el señor N. Wadi Atala, cónsul de Honduras en Nueva Orleans; quien conoce y a menudo se integra al trabajo humanitario de estas organizaciones. Se considera importante este tipo de vínculo ante eventuales cambios de política gubernamental para potenciar el impacto socioeconómico de las remesas

²⁴ La organización “Amigos de Nacaome” es una asociación sin estatus de *Non Profit Organization* y se sabe de su existencia por comunicados que, en algunas ocasiones, se escuchan por las radios de Nueva Orleans; no fue posible ubicar ningún directivo de tal organización.

Asociación Hondureña Unificada de Louisiana

Esta organización surge en 1987 como una iniciativa de hondureños que; en aquel momento, creyeron necesario proyectarse con otros hondureños que arribaban al estado y que experimentaban diverso tipo de dificultades para encontrar empleo, vivienda, información y asistencia legal. La asociación hondureña obtuvo su estatus de *Non profit Organization* en 1991 y se considera la organización de más vieja data en todo el estado. Actualmente es presidida por la Sra. Coralía Mendoza quien, en el pasado, se desempeñó como cónsul de la ciudad de Nueva Orleans.

En la entrevista lograda con la señora Mendoza; ésta expresó gran interés por temáticas relacionadas con: costo de envío de las remesas, proyectos de desarrollo comunitario, hermandad de condados de Louisiana con municipalidades de Honduras y proyectos especiales para personas de la tercera edad en Honduras. Manifestó; sin embargo, su preocupación por la carencia de suficientes personas en su organización con la preparación y el tiempo necesario para formular y ejecutar proyectos de mayor impacto productivo. Asimismo, comentó la realización de una actualización del censo de hondureños en Louisiana y; a partir del mismo, identificar áreas de competencia; para posteriormente asignar responsabilidades ejecutivas entre los miembros interesados en apoyar nuevos procesos de involucramiento en el desarrollo de Honduras.

La situación institucional de esta organización, al no contar con oficinas ni sede permanente, no es realmente muy desfavorable porque aún no han realizado gestiones estatales o federales para obtener fondos no reembolsables de apoyo institucional. (Hacerlo significaría, según la entrevistada, contar con personal idóneo y bien capacitado para operar y responder a las exigencias legales de las entidades donantes).

Es menester, por tanto, replantear la misión y objetivos de desarrollo de ésta organización y; así, acercarla a los objetivos explícitos de identificar proyectos sociales sostenibles, con capacidad de generar empleo y contribuir al fortalecimiento de hogares de Honduras con carencias básicas o con problemas puntuales. La entrevistada manifestó su optimismo en que profesionales jóvenes, hijos de hondureños residentes en Nueva Orleans, podrían aportar sus capacidades para redireccionar el quehacer de la organización.

Es totalmente justificable que organizaciones como ésta, al no relacionarse activamente con las entidades estatales proveedoras de fondos, adquieran un perfil de actuación hacia problemáticas puntuales. Sin embargo, al contar solamente con los aportes de sus miembros y algunos apoyos de empresas de hondureños y centroamericanos, limitan el alcance de sus intervenciones.

La emergencia del huracán propició el descubrimiento de oportunidades inéditas como la surgida por muchas empresas de Louisiana donde laboran hondureños. Esto consistió en el compromiso adquirido por las empresas de aportar una cantidad igual a la que las organizaciones de la coordinadora pudiesen coleccionar para los damnificados en Honduras. Es claro que oportunidades como la descrita no surgen espontáneamente, realmente son producto de actividades de abogacía o "lobby" desarrolladas por hondureños organizados. Ello indica que efectivamente no existen problemas de escasez de recursos para iniciar procesos innovadores de orientación productiva de las

remesas; realmente el problema radica en el carácter de “activismo puntual” de organizaciones como la Asociación Hondureña Unificada de Louisiana.

Una vez que dicho “carácter puntual” evolucione hacia actividades sustentando procesos de desarrollo y; más permanentes, será posible un involucramiento más intenso con problemas sociales complejos de Honduras.

3. Honduran American Emergency Found (HAEF)

Esta organización, que cuenta con estatus de non profit organization, fue creada en abril de 1997. Resulta ser una organización muy singular por el hecho de estar integrada exclusivamente por mujeres profesionales que han adquirido gran credibilidad por su vocación de servicio a los más necesitados. Esta organización, que se desempeña en la secretaría de finanzas de la coordinadora creada por la emergencia del Mitch, tiene los siguientes objetivos fundacionales:

- a) Colaborar y contribuir con las necesidades de los hondureños residentes en Nueva Orleans;
- b) Provisión de ayuda a personas necesitadas, principalmente niños de escasos recursos, de Honduras y que requieran hospitalización en Nueva Orleans u otras ciudades, y
- c) Asistencia humanitaria por emergencias y desastres en Honduras.

Integrantes de esta organización; luego de conocer detalles del proyecto de orientación productiva de las remesas, manifestaron su afinidad con los objetivos del mismo; no obstante, consideraron muy ambicioso y hasta irrealizable lo tocante a buscar formas sociales más eficaces para el envío de remesas. De igual forma, no les pareció factible que su organización se involucrase en apoyar proyectos comunitarios; principalmente por el poco tiempo de que disponen directivos y activistas.

Ante la expectativa de recibir solicitudes de apoyo de organizaciones de mujeres para proyectos que atendieran casos individuales o grupales de mujeres experimentando penurias en Honduras; la entrevistada, desempeñándose como tesorera de la organización, expresó que al menos buscarían apoyos extra-organización para tratar de respuesta a dichas demandas. Enfatizó que todas las integrantes de la organización estaban conscientes de la necesidad de contar con mayor capacidad de respuesta para poder intervenir en diversos frentes.

Por otra parte, la presidenta de la organización, la señora Eunice de Maggio explicaba que su adherencia a valores cristianos y humanitarios les hacía responder a las necesidades de los más necesitados y que; no obstante haber comenzado a operar en abril de 1997, les habían grandes satisfacciones por haber ayudado a muchas personas y que eso mismo les animaba a seguir ayudando tanto a personas como a instituciones.

La enorme legitimidad y credibilidad ganada por esta organización ha permitido que algunas instituciones religiosas formen parte de la red de patrocinadores financieros; además del apoyo de muchos hondureños residentes en el estado.

No hay duda que este género de instituciones son potencialmente viables para integrarse a proyectos que demanden niveles mayores de acompañamiento o seguimiento. También es claro que la reticencia aparente a involucrarse en proyectos sociales diferentes, se origina en problemas reales de disponibilidad de tiempo de directivos; los cuáles solo podrán subsanarse en la medida que esta organización, al igual que la Asociación Hondureña Unificada de Louisiana, evolucione a formas más estructuradas de operar. En la medida que recaiga siempre sobre las integrantes directivas, el peso de todo el trabajo que implica promover campañas humanitarias, recolectar fondos, etc., éstas no admitirán sobrecargas adicionales al trabajo normalmente desempeñado.

Aún admitiendo que organizaciones como el Honduran American Emergency Found no puedan ni quieran avanzar a otros estadios de desarrollo institucional; si parece beneficioso, para optimizar sus alcances, vincularla con ONG de Honduras. Una vez, para el caso, que las directivas del HAEF conozcan del éxito de proyectos con bancos comunales y que han permitido el acceso al crédito y a mejores oportunidades de vida de mujeres pobres; seguramente estarán interesadas en fomentar estas experiencias en lugares de Honduras donde no existan y donde, quizás, aunque no necesariamente, puedan participar mujeres pobres con familiares residiendo en Estados Unidos. Efectivamente, el vínculo con organizaciones sociales que en Honduras se dedican a enfrentar problemas sociales como los niños y niñas de y en la calle; seguramente generará nuevas formas de aproximarse e intervenir en la problemática de familias e individuos en situación de extrema pobreza.

Se reitera, por tanto, que las formas actuales de funcionamiento de organizaciones como el HAEF, de ninguna manera implican que no puedan participar en formas sociales novedosas de apoyo individual y comunitario.

4. Hondureños Unidos

Esta organización que fue creada en 1995 y que aún no posee estatus legal de Non Profit Organization; articula un conjunto muy variado de hondureños que han logrado imprimir una dinámica de involucrarse en todos los procesos de ayuda dirigidos hacia personas necesitadas en Honduras.

Según los entrevistados, Hondureños Unidos no dispone de documentos donde se consigne la misión y objetivos de la organización; sin embargo, su presidente el señor Oscar Avila expresó que uno de los objetivos fundamentales de creación fue, en su momento, el de propiciar una consolidación y unidad de los hondureños del estado de Louisiana y de otros estados; para tratar de intervenir de formas más eficaces en la resolución de algunos problemas de Honduras.

Como resultado de las dificultades encontradas para cumplir con el objetivo propuesto; miembros de ésta organización expresaron su determinación de formar parte también de la Asociación Unificada de Hondureños en Louisiana y/o de la HAEF; principalmente con el propósito de dinamizar y aumentar el alcance de los proyectos que habitualmente emprenden.

Esta organización ha participado; en el pasado, en la obtención de donaciones de medicamentos y equipo usado para centros hospitalarios públicos de Honduras. También, han realizado gestiones para obtener y enviar alimentos a diversas iglesias del país.

La gestión para obtener personería jurídica y estatus de organización de carácter no lucrativo no ha sido emprendida porque; a juicio del señor Avila, si ya dos organizaciones de hondureños cuentan con dicho estatus; lo más apropiado pareciera mantener la organización como asociación y; al mismo tiempo, tratar de apoyar a las dos organizaciones para explotar su potencial de desarrollo institucional y, eventualmente, integrarse como asociación en alguna de las dos organizaciones.

La mayoría de miembros entrevistados de esta organización; manifestaron su acuerdo general sobre la proposición de lograr, en el corto y mediano plazo, orientaciones más productivas de las remesas. Sin embargo; coincidieron con los directivos de HAEF, muy difícil y casi imposible de realizar formas alternativas de enviar dinero a Honduras. Consideraron que para consolidar los intereses y expectativas de los hondureños que viven en Estados Unidos, debía tenerse el cuidado de no involucrarse en cuestiones de manipulación de dinero; porque precisamente tal temática habría sido la principal causa de disolución de las organizaciones antes existentes.

Según los mismos informantes, se sabe de la existencia de otras asociaciones como “amigos de Nacaome”, “Asociación de Isleños” y otras que han tenido una existencia muy limitada en años recientes. Estas experiencias asociativas prueban que siempre han existido procesos de organización social de los hondureños y que gradualmente van adquiriendo experiencias y madurez para asumir la necesidad de construir alianzas y articular formas organizativas más complejas.

Existe un amplio campo de posibilidades institucionales (véase el capítulo VI) para el desarrollo de la unidad típica de organización de los hondureños en los Estados Unidos y que parece ser la “asociación” con directivas provisionales a las que se encarga la generación de estatutos que; en adelante, regirían la actividad de los miembros. Una posición que; al menos merece ser discutida, es la de integrar, de alguna manera, a organizaciones no gubernamentales de Honduras, para asesorar y coadyuvar a la consolidación institucional de organizaciones como las analizadas para que adquieran; plenamente, todos los derechos —fiscales, laborales y de apoyo financiero— que las leyes norteamericanas conceden a las organizaciones sociales de fines no lucrativos (véase el capítulo VI). De tal posición se derivan interrogantes como la siguiente: ¿Pueden las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos trabajar de manera conjunta con organismos no gubernamentales de Honduras? o ¿Pueden las ONG de Honduras formular y ejecutar proyectos de manera mancomunada con organizaciones de hondureños en los Estados Unidos? ¿Es posible formular estrategias conjuntas de crecimiento institucional? Todas estas interrogantes que corresponde responder más a las propias personas que fungen como directivos de ambos tipos de organizaciones; trata de expresar, sin embargo, la idea de integrar, por varias vías, entidades que albergan los mismos propósitos o razones de existencia. Todas fueron creadas para contribuir a resolver problemas sociales y humanos y; no obstante, presentan grados diversos de consolidación institucional que; a su vez, pueden ser sujetos de formas recíprocas de cooperación. Los planteamientos de fondo de organizaciones como la CEPAL en torno a la temática de las remesas; precisamente destacan la necesidad de idear nuevos mecanismos, nuevas formas de intervención participativa, que aumenten el impacto positivo de las remesas. Este planteamiento; implícitamente aceptado por los gobiernos, debe necesariamente partir de experiencias; no necesariamente

regulatorias, centradas en enlaces virtuosos entre organizaciones comprometidas entre sí a desarrollar procesos innovadores de generación de empleo e ingresos. En la medida que ello ocurra es altamente probable que los gobiernos asuman; de manera explícita, políticas de alcance nacional para crear un entorno, fiscal, crediticio o de otra índole, favorable al flujo de remesas.

En el siguiente capítulo, se analiza brevemente el movimiento nacional de organizaciones sin fines de lucro de Honduras. Principalmente, se busca distinguir aquellas organizaciones con potencial implementador de proyectos asociados a la temática económica y social de las remesas.

IV. ORGANISMOS NO GUBERNAMENTALES DE HONDURAS CON POTENCIAL DE IMPLEMENTACIÓN DE PROYECTOS

Varias organizaciones sociales de Honduras —principalmente privadas— califican como entidades con potencial para propiciar la formulación y ejecución, de manera conjunta o bajo patrocinio de otras organizaciones de Estados Unidos o de otros países. Un primer atributo que garantiza la idoneidad de estas organizaciones es la experiencia; bien comprobada, de lograr que miles de hogares en el país hayan podido aumentar sus ingresos mediante proyectos productivos y comerciales y; además, que hayan mejorado sus niveles de bienestar.

Otro elemento importante para calificar la capacidad de ejecutar diversos proyectos productivos es considerar que estas organizaciones no tienen ningún impedimento o restricción legal para ejecutar proyectos; como si pudiese ocurrir con empresas cooperativas o municipalidades que necesitan de reformas estatutarias aprobadas por plenos de asambleas o corporaciones municipales. Es decir, muchas entidades como municipalidades y cooperativas ante la eventualidad de establecer nexos con organizaciones de hondureños en Estados Unidos; podrían enfrentar la necesidad de lograr arreglos institucionales previos para ejecutar proyectos productivos. En adición, estas entidades no cuentan con experiencia en la conducción de éste género de proyectos.

En las líneas siguientes se describirá la situación general del sistema de organizaciones privadas de desarrollo y; además, breves comentarios acerca de las organizaciones más representativas y con potencial para iniciar experiencias piloto de orientación productiva de remesas.

1. Panorama general de las organizaciones no gubernamentales de Honduras

Las primeras organizaciones no gubernamentales de Honduras surgen a final de la década de los sesenta; empero, es en la década de los ochenta que éstas aparecen de forma masiva y como respuesta al: agravamiento de los problemas socioeconómicos y a la implementación de programas y políticas económicas de orientación neoliberal.

Se estima la existencia de por lo menos 400 ONG funcionando en todo el territorio nacional: 91 se encuentran afiliadas a la federación de organizaciones privadas de desarrollo, FOPRIDEH, 21 se encuentran afiliadas a la Asociación de Organismos no Gubernamentales, ASONOG, 217 que no están afiliadas a ninguna federación y unas 70 más que funcionan en forma discontinua pero que cuentan con personería jurídica, otorgada por la Secretaría de Gobernación y Justicia, para operar determinados proyectos sociales.

En general, las ONG hondureñas han probado ser eficaces en la formulación y ejecución de proyectos que escapan a otras entidades gubernamentales de carácter social tales como: Secretarías, Instituciones autónomas, fondos de Inversión Social y otros. Realmente, la diferencia fundamental entre aquellas y estas organizaciones radica en los mecanismos de promoción social o de acercamiento a los beneficiarios. Por otra parte, la credibilidad generalizada de las ONG frente al

descrédito permanente de instituciones públicas, ha hecho que diversas entidades internacionales de financiamiento prefieran operar proyectos de diversa índole con este tipo de organizaciones sociales.

En el cuadro 26, se visualiza una muestra amplia de organizaciones no gubernamentales que; en general, operan en ámbitos regionales y nacionales y que eventualmente podrían participar en la promoción de proyectos productivos asociados al flujo de remesas.

La gran mayoría de estas organizaciones no solo se han consolidado institucionalmente sino que; además, han creado diversas redes intra-ONGs por ámbitos de especialización. Así, existen, para el caso: red de ONG de Honduras orientadas al sector salud, red de ONG de desarrollo sostenible, red de ONG de ambiente y conservación, red de ONG trabajando contra el VIH-SIDA y muchas otras más que operan problemáticas en conjunto.

Algunas características particulares de algunas ONG, poseedoras de potencial para fines de proyectos innovadores asociados al tema de las remesas, se describen en la sección siguiente.

2. Principales ONG de Honduras con alto potencial de implementación de proyectos

Dentro de las ONG afiliadas a federaciones; es menester describir a la propia FOPRIDEH por tratarse de una organización de alta credibilidad y que administra recursos financieros que coloca entre sus afiliadas a bajas tasas de interés. Esta organización existe desde 1982 como la primera red institucional de organismos privados de desarrollo. Cuenta con el apoyo financiero de la Unión Europea, USAID, Banco Mundial y BID.

Con las organizaciones que se describen brevemente en las líneas siguientes, contenidas en el directorio resumen de la página anterior, se busca solamente subrayar algunos elementos que indican la capacidad operativa para fines de proyectos productivos asociados con la temática de las remesas. Por supuesto, muchas entidades privadas de desarrollo; además de las que se describirán, cuentan con atributos, iguales o superiores, operativos y éticos para ejecutar proyectos.

a) Asesores para el Desarrollo (ASEPADE)

Esta organización, desde su fundación en mayo de 1977, “se ha mantenido vinculada a los campesinos más pobres, microproductores, mujeres vendedoras en los mercados, y las etnias garífunas del litoral atlántico. El surgimiento de ASEPADE estuvo vinculado a la demanda insatisfecha de crédito...por las capas menos favorecidas del país”.²⁵

En la actualidad atienden varias áreas: capacitación y asistencia técnica y financiera a cooperativas mixtas, proyectos productivos y comerciales con campesinos pobres, capacitación crediticia y otorgamiento de préstamos para la pequeña y mediana empresa hondureña.

²⁵ IHDECOOP (1991), *Diagnóstico Situacional del Movimiento Cooperativo Hondureño*, CHC, pág. 141.

Cuadro 26

DIRECTORIO RESUMIDO DE ORGANISMOS NO GUBERNAMENTALES
DE HONDURAS AFILIADOS Y NO AFILIADOS A FOPRIDEH

1. ASEPADE Asesores para el Desarrollo Apartado Postal No. 444 Tegucigalpa	15. ADIH Asociación para el desarrollo Integral de Honduras	27. CEPROD Centro de Estudios y Promoción de Desarrollo
2. ALFALIT Asociación Cristiana de Desarrollo Integral Apartado. Postal No. 996 Teg., D. C.	16. AHDEJUMUR Asociación hondureña para el desarrollo de la juventud y la mujer rural Apartado Postal No. 2039	28. CADERH Centro Asesor para el desarrollo de recursos humanos de Honduras No. 341 Tegucigalpa
3. ADECOH Asociación de Desarrollo Comunitario Oriente de Honduras	17. APROBID Asociación Pro-desarrollo de las Islas de la Bahía	29. COMUNICA Centro de Comunicación y Capacitación para el Desarrollo Apartado Postal No. 3457 Tegucigalpa
4. Asociación Apostólica de la Salud Apartado Postal No. 3634 Teg. M.D.C.	18.— AHDE Asociación Hondureña de Desarrollo Apartado Postal No. 2395	30. CEDEN Comité Evangélico de Desarrollo y Emergencia Nacional Apartado Postal No. 1478 Tegucigalpa, M.D.C.
5. ASJO Asociación San José Obrero Apartado Postal No. 4	19. ASIDE Asociación de investigación para el desarrollo ecológico y socioeconómico Apartado Postal No. 297	31. CHF Fundación para la vivienda cooperativa. [Cooperative Housing Fundation] Apartado Postal No. 2308 Tegucigalpa, M. D. C
6. AIEH Asociación de Instituciones Evangélicas de Honduras Apartado Postal 17 San Pedro Sula, Cortés	20. ADESAH Asociación de Desarrollo Social y Asistencia de Honduras Apartado Postal No. 4919	32. CCD Comisión Cristiana de Desarrollo Apartado Postal No. 21 Col. Kennedy, Tegucigalpa, M.D.C.
7. AHE Asociación Hondureña de Ecología Apartado Postal 389 La Ceiba, Atlántida.	21. ALDERH Alianza para el desarrollo de Honduras. Apartado Postal No. 1188, Tegucigalpa, M.D.C.	33. Compartir con los niños de la calle Apartado Postal No. 3943 Tegucigalpa, M.D.C.
8. APP Agua para el Pueblo Apartado Postal No. 1149, Tegucigalpa M.D.C.	22. ASODES Asociación para el Desarrollo Apartado Postal No. 40, Danli, El Paraíso	34. CCF Fondo Cristiano para Niños Apartado Postal No. 3263 Tegucigalpa, M.D.C.
9. ASCH Asociación "Save The Children" de Honduras Apartado Postal No. 333 Tegucigalpa M.D.C.	23. BAYAN Asociación de Desarrollo socioeconómico Indígena Apartado Postal No. 320 La Ceiba, Atlántida	35. Casa Alianza de Honduras Apartado Postal 2401 Tegucigalpa, M.D.C.
10. AMAM Americas Mano a Mano Apartado Postal No. 3845, Tegucigalpa M.D.C.	24.— C.D.H Centro de Desarrollo humano Apartado Postal No. .2187, Tegucigalpa, M.D.C.	36. CSJB Centro San Juan Bosco Apartado Postal No. 33
11. ADHE Asociación de Desarrollo de Hombres Evangélicos	25. CIADES Centro de Investigación y Acción para el Desarrollo Apartado Postal No. 105 San Pedro Sula	37. CARE—HONDURAS Aparado Postal No. 729 Tegucigalpa, M.D.C.
12. Asociación El Buen Pastor Apartado Postal No. 35 C.P. 1620	26.— Compañeros de las Américas Apartado Postal No. 1712, Tegucigalpa, M.D.C.	38. CONFORTEH Consejeros Técnicos para la Formación del Recurso Humano Apartado Postal No. 20051, Tegucigalpa, M.D.C.
13. ADINCOH Agencia de Desarrollo Integral Comunitario de Honduras Apartado Postal No. 20839 Comayaguela		
14. Alimentos para millones [FAMA] Apartado Postal No. 115		

39. CTN
Cooperación Técnica Nacional
Apartado Postal No. 3053 y 3746,
Tegucigalpa, M.D.C.
40. COREDIH
Coordinadores Regionales para el
Desarrollo Integral
Apartado Postal No. 2239, Tegucigalpa,
M.D.C. Rurales
Apartado Postal No. 1540 Tegucigalpa
41. CCEDIVE.
Centro Cristiano de Emergencia y
Desarrollo Integral Vida Eterna
42. CEIDH
Centro de Estudio de Investigación para
el Desarrollo de Honduras
Apartado Postal No. 2776 Tegucigalpa,
M.D.C.
43. CENCOPH
Centro de Comunicación Popular de
Honduras
Apartado Postal No. 1277
44. CORPHOGEM
Corporación Hogar niños Emanuel
Apartado Postal No. 716 San Pedro Sula
Cortés
45. CPDECAP
Centro de Proyectos para el Desarrollo
de Campesinos Parceleros
46. CIPE CONSULTORES
Centro de Investigación, Planeación y
Evaluación
Apartado Postal No. 3136
47. CASM
Comisión Acción Social Menonita
Apartado Postal No. 2757, San Pedro
Sula Cortés
48. EDUCSA
Educación Comunitaria para la Salud
Apartado Postal No. 3312, Tegucigalpa
M.D.C.
49. FHA
Fundación Horizontes de Amistad
Apartado Postal No. 650, San Pedro Sula
50. FEDECOH
Federación de Desarrollo Comunitario de
Honduras
Apartado Postal No. 5333
51. FEPROH
Fomento Evangélico para el Progreso de
Honduras
Apartado Postal No. 2363, Tegucigalpa,
M.D.C.
52. FIO
Fundación Internacional de Ojos
53. FUNDA-APROCAFE
Fundación para el Desarrollo de las
Comunidades Cafetaleras
Apartado Postal No. 959,
Tegucigalpa M.D.C.
54. FUNBANHCAFE
Apartado Postal No. 3814,
Tegucigalpa, M.D.C.
55. FEHCIL
56. FUHRIL
Fundación Hondureña de
Rehabilitación e Integración del
Limitado
Apartado Postal No. 3409
57. FEED THE CHILDREN
Programa Alimentando a los Niños
Apartado Postal No. 1709
- 58.— FUNDHICOMUN
Fundación Hondureña de Desarrollo
Integral Comunitario
59. FUNHDEMU
Fundación Hondureña para el
Desarrollo de la Mujer
Apartado Postal No. 2800
60. FINCA
Fundación Internacional para la
Asistencia Comunitaria
Apartado Postal No. 2128,
Tegucigalpa, M.D.C.
61. FUPAD
Cooperativas Industriales Limitadas
Apartado Postal No. 3814,
Tegucigalpa, M.D.C. Copan
Fundación Panamericana para el
Desarrollo
62. Grupo Juvenil Dion
Apartado Postal No. 28,
Comayagüela, Fransisco Morazán
63. Hermandad de Honduras
64. HHH
Hábitat para la humanidad en
Honduras
Apartado Postal No. 2887
65. ICADE
Instituto para la Cooperación y
Autodesarrollo
Apartado Postal No. 4079
66. IFC
Instituto de Investigación y
Formación Cooperativista
Apartado Postal No. 1563
67. IHDER
Instituto Hondureño de Desarrollo
Rural
Apartado Postal No. 2214
Tegucigalpa, M.D.C.
68. INBIER
Instituto Hondureño de Bienestar
Rural
Apartado Postal No. 2339
Tegucigalpa, M.D.C.
69. INHDECOR
Instituto Hondureño para el
Desarrollo de las Comunidades
70. IDEPH
Instituto de Educación Popular de
Honduras
Apartado Postal No. 2784,
San Pedro Sula, Cortés
71. INADES
Instituto Nacional de Ambiente y
Desarrollo
Apartado Postal No. 4160,
Tegucigalpa, M.D.C.
72. IHPEJ
Integración Hondureña de
Promoción Empresarial Juvenil
Apartado Postal No. 1135
73. IDH
Instituto para el Desarrollo
Hondureño
Apartado Postal No. 20288
74. INHDEI
Instituto Hondureño de Estudios y
Desarrollo Integral de la
Comunidad
75. INESCO
Instituto Centro Americano de
Estudios y Desarrollo Integral de
la Comunidad
Apartado Postal No. 1674,
Tegucigalpa, M.D.C.
76. Katalysis/Honduras
Compañeros en Desarrollo
Apartado Postal No. 3622
77. LLMH
Liga de Lactancia Materna de
Honduras
Apartado Postal No. 3487,
San Pedro Sula, Cortés
78. MOPAWI
Mosquitia Pawisa (Agencia para el
Desarrollo de la Mosquitia)
Apartado Postal No. 2175

79. OFRANEH Organización Fraternal Negra Hondureña Apartado Postal 341, La Ceiba	85. PAG Proyecto Aldea Global Apartado Postal No. 1149, Tegucigalpa, M.D.C.	NO AFILIADAS A FOPRIDEH
80. ODEF Organización para el Desarrollo Empresarial Femenino Apartado Postal No. 357	86. Plan en Honduras Apartado Postal No. 3184, Tegucigalpa, M.D.C.	1. A.C.V.V. Camino Verdad y Vida Apartado Postal No. 3625, Tegucigalpa, M.D.C.
81. OFASA Obra Filantrópica de Asistencia Social Adventista Apartado Postal No. 2872, Tegucigalpa, M.D.C.	87. PRODIM Programa para el Desarrollo de la Infancia y de la Mujer	2. ACISTE Asociación de Ciencia y Tecnología Apartado Postal No. 875, Tegucigalpa, M.D.C.
82. OCDIH Organismo Cristiano de Desarrollo Integral de Honduras Apartado Postal No. 218 Santa Rosa de Federación Hondureña	88. SETELEC Servicios Técnicos Legales y Económicos	3. ACDA Asesores y Consultores para el Desarrollo de Agronegocios
83. PREDISAN Predicar y Sanar Apartado Postal No. 47 Catacamas, Olancho	89. SFD Servicios y Fomento al Desarrollo Apartado Postal No. 86	4. AVANCE Asociación de Promoción y Desarrollo Socioeconómico Apartado Postal No. 2040, Teg.
84. Proyecto Hope Honduras Apartado Postal No. 3505	90. Visión Mundial Internacional Apartado Postal No. 3204 Tegucigalpa, M.D.C.	5. Asociación ANDAR Apartado Postal No. 2818, Tegucigalpa, M.D.C.
	91. WRH World Relief en Honduras Apartado Postal No. 3303 Tegucigalpa, M.D.C.	6. A.H.P.H. Asociación Hondureña para la Promoción Educativa
		7. AEF Asociación Educativa y Familia

b) Instituto Hondureño de Desarrollo Rural (IHDER)

Esta organización, fundada en 1978, se vinculó desde sus inicios con proyectos productivos de la reforma agraria. Atienden prioritariamente, grupos campesinos brindando: capacitación agrícola, organizativa, administrativa y alfabetización de adultos.

Actualmente, continúan estrechamente asociados a la asesoría y capacitación técnica para la producción y comercialización agrícola.

c) Casa Alianza

Esta organización, que nació en Guatemala en 1981, inició operaciones en Honduras en 1986, se dedica exclusivamente a la rehabilitación y defensa de los niños y niñas de la calle. (Esta institución es una filial de *Covenant House*, N. Y.)

El cometido principal de esta organización es ayudar a niños y niñas de la calle, tratando de proveerles de elementos básicos para edificar vidas dignas, provechosas y con significado humano. Goza de mucho prestigio por enfrentar la violencia y la arbitrariedad de autoridades policiales que reprimen a menores de edad de escasos recursos.

En la actualidad ha organizado diversos eventos para coleccionar fondos destinados a niños huérfanos y abandonados.

d) Visión Mundial

Esta organización surge en 1982 apoyando diversos proyectos productivos en la zona de la mosquitia. Posteriormente asume una orientación de carácter nacional mediante proyectos de generación de ingresos —bancos comunales— llegando a organizar 330 y beneficiando directamente a 10 300 mujeres de escasos recursos.

Desde 1989, desarrollan programas de salud que “ tienen un enfoque preventivo y se desarrollan capacitando a las familias y grupos de alto riesgo en los problemas sanitario de mayor impacto en salud pública.” ²⁶ Esta organización se caracteriza por el hecho particular de integrar a madres beneficiarias de los programas de salud en los programas de crédito desarrollados a través de bancos comunales.

Actualmente, ejecutan diversos programas productivos en todo el territorio nacional. (Visión Mundial es una filial de *World Relief International*)

e) ODEF

Esta organización, filial de ODEF internacional de los Estados Unidos, funciona desde mediados de la década de los setenta, impulsando programas productivos y de negocios para mujeres. Esta organización provee gratuitamente capacitación técnica a mujeres pobres en diversas áreas.

Esta organización, con gran parte de sus intervenciones en San Pedro Sula y lugares aledaños, actualmente se ha extendido a Francisco Morazán y Choluteca apoyando grupos cooperativos y microempresas.

f) Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (CEPROD)

Esta organización surge en 1984 promoviendo la investigación científica en torno al desarrollo socioeconómico. Brinda asistencia técnica en capacitación cooperativa, administración de empresas, financiamiento y actividades de promoción social en núcleos marginales urbanos. Actualmente CEPDOD atiende diversos programas educativos y crediticios en el sector rural del país.

²⁶ Visión Mundial, website.

g) Asociación Proyectos del Pueblo (APDP)

Surge en 1988 como derivación de una institución internacional —*People to People* de Estados Unidos— y se dedica a promocionar la venta de artesanías, dentro y fuera del país, y a la promoción de cursos de capacitación para mujeres y hombres artesanos.

Esta organización brinda asesoría actualmente a más de 30 grupos en todo el país, ayudándoles exportar artesanías de palma, junco, semilla y pasa de marañón, talla en madera y otros productos artesanales.

h) Fundación Covelo

Esta fundación, creada en 1991 bajo los auspicios del Consejo Hondureño de la Empresa Privada, COHEP, funciona apoyando: programas productivos mediante proyectos de microfinanzas, asistencia crediticia a pequeños y medianos productores urbanos. Esta organización, que goza de gran credibilidad ante agencias internacionales de cooperación financiera, en pocos años ha logrado expandir su escala de operaciones a nivel nacional.

i) ALDEAS S.O.S.

Esta organización nace en 1974 focalizada en la atención de niños huérfanos y abandonados en la ciudad de Tegucigalpa. Actualmente cuenta con proyectos en más de 10 ciudades atendiendo niños y madres solteras en situación difícil.

Aldeas S.O.S. ha evolucionado, en los últimos años, ofreciendo programas de salud materno-infantil y servicios de consulta y hospitalización para personas de bajos recursos.

j) Comisión Cristiana de Desarrollo (CCD)

Esta institución data de 1980, impulsando programas de atención integral comunitaria en comunidades pobres de Ocotepeque y Francisco Morazán. Desarrolla, desde 1988, propuestas alternativas de salud en base a medicinas no tradicionales. Actualmente ha aumentado sus áreas tradicionales de intervención promoviendo la formación de Bancos Comunales entre población de escasos recursos del campo y la ciudad.

¿Por qué estas ONG de Honduras pueden realizar proyectos apoyados por organizaciones de hondureños en Estados Unidos? Una de las razones básicas consiste en reconocer necesidades y problemas de sobrevivencia en las unidades familiares con hondureños residiendo en Estados Unidos. Reconocer que las políticas sociales han omitido considerar estos hogares como sujetos de la gama de proyectos que ejecutan diversas instituciones sociales. Los proyectos, de índole comunitaria o apoyando determinados grupos sociales, también pueden beneficiar a familias pobres sin familiares en el exterior. No existe ninguna restricción o condición sobre el tipo de población-objetivo que pueda beneficiarse de estos proyectos. Ya se ha visto que las organizaciones sociales de hondureños no discriminan a quien deben ayudar.

Otra de las razones para apoyar la ejecución de proyectos por parte de las ONG hondureñas; consiste en reconocer que la gran mayoría de proyectos ejecutados por estas organizaciones, son orientados hacia fines tales como: generar ingresos, crear empleos y; por tanto, a apoyar procesos innovadores de inversión para lograr la autosostenibilidad de las familias. Es decir, se trata, con el apoyo o complemento de remesas, de crear nuevas bases de acumulación y creación de riqueza que; a su vez, puedan dar lugar a eslabonamientos diversos para generar nuevos espacios de agregación de valor.

De igual forma, las lecciones de solidaridad aprendidas con el huracán Mitch; han demostrado el papel de primer orden desempeñado por las organizaciones sociales de hondureños en el exterior para apoyar los procesos de reconstrucción nacional. Esta es una razón suficiente para que el conjunto nacional de ONG y el propio gobierno se decidan a adoptar particulares políticas sociales que incluyan lineamientos precisos de incentivación productiva del flujo de remesas familiares y comunitarias.

Assumiendo como válido que procesos inéditos de inversión involucrando familiares de hondureños residiendo en el exterior; forzosamente requieren de programas previos de organización social y comunitaria; entonces pareciera existir consenso acerca de que: es el conjunto de ONG de Honduras las que cuentan con atributos de competencia y están mejor calificadas para emprender dichas tareas. Es decir, la participación de organizaciones de la sociedad civil; como las ONG, es fundamental para dichos fines.

Cabría preguntarse; sin embargo, si una vez que las ONG de Honduras ejecuten diversos proyectos productivos que aumenten la generación local de ingresos de los hogares receptores o no receptores; ¿cabría el riesgo de provocar una tendencial declinación futura de los montos por divisas familiares?

Una respuesta a tal interrogante parte, en primer lugar, de reconocer que todos los proyectos productivos no persiguen sustituir la fuente de ingresos por remesas familiares proveniente de los Estados Unidos o de otros países; se trata más bien de complementar dichos recursos para propiciar “saltos cualitativos” en el bienestar de hogares receptores o no de remesas. Por otra parte, el motivo principal de la remesa es producto de los valores inherentes a la familia hondureña; y, además, en ese mismo sentido supone la permanente integración del hondureño ausente, aportando su trabajo a los problemas básicos de subsistencia que enfrentan la generalidad de estos hogares.

La orientación productiva de las remesas puede, eventualmente, ser un factor que inflencie, de manera sensible y positiva, los flujos de remesas; principalmente por el nuevo papel que puedan desempeñar las organizaciones sociales de hondureños en los Estados Unidos, procurando, sensibilizando y promoviendo la solidaridad de los norteamericanos con los problemas y necesidades de la sociedad hondureña. Se trata: de buscar una sinergia social entre instituciones locales y externas.

En el capítulo siguiente, se analizan algunas opciones e instrumentos financieros, potencialmente útiles para proyectos que en cortos períodos de tiempo podrían ejecutarse bajo la modalidad de experiencias piloto.

V. OPCIONES E INSTRUMENTOS FINANCIEROS POTENCIALMENTE VINCULABLES A LAS REMESAS FAMILIARES

La identificación de opciones e instrumentos financieros para fines de proporcionar una complementación productiva de las remesas persigue, en este informe, más señalar los nichos u oportunidades que podrían explotarse en lo inmediato que; por ejemplo, la descripción propositiva de procesos, señalando rutas seguras, de procedimientos financieros que puedan adaptarse a las necesidades de las familias en Honduras y de los hondureños que envían dinero desde el exterior.

Se distinguen las opciones de los instrumentos bajo el entendido que las opciones son procesos más globales o generales donde intervienen una o más instituciones; mientras que los instrumentos financieros serían modalidades más específicas de operar y contenidas dentro de determinadas opciones financieras. O sea que los instrumentos financieros pertenecen o forman parte de una determinada opción financiera.

1. Opciones financieras generales para las remesas

En general, todas las opciones financieras existentes pueden vincularse directamente al flujo de remesas. Las familias receptoras y el propio remesante son, en teoría, libres de optar por las diferentes modalidades existentes. Debe expresarse que la adaptabilidad y utilidad, para el remesante o para la familia receptora, también depende de la creatividad ²⁷ de los diferentes agentes financieros para ofrecer nuevos productos o servicios con prestaciones que interesen; por ventajas muy tangibles, a personas y familias involucradas.

Cada uno de los cuatro grandes grupos de opciones financieras que a continuación se describen, potencialmente puede desarrollar modalidades o instrumentos apropiados a las remesas.

- a) Opción financiera del sector privado
 - i) Sistema bancario privado
 - ii) Bolsa Hondureña de Valores
 - Sistema de Empresas de Transporte de Valores
- b) Opción financiera del sector social de la economía
- c) Opción financiera del sector público financiero
- d) Opción financiera del sector público no financiero
- e) Opción del sector privado

²⁷ Los agentes privados financieros —bancos, compañías de seguro— podrían, mediante actividades de marketing, ofrecer nuevos productos o instrumentos financieros entre los hondureños que se agrupan en 5 o 6 estados de los Estados Unidos. O más costo-efectivo aún: diseñar servicios financieros especiales para las familias receptoras.

Comprende todo el sistema bancario privado conformado por: 17 instituciones bancarias, con más de 500 agencias o sucursales ubicadas en lugares con características predominantemente urbanas, y 7 instituciones de seguros.

Los principales bancos se articulan al flujo de remesas mediante compañías norteamericanas de transporte de valores (Federal Express y Money Gram) y, en menor grado, por medio de las corresponsalías con bancos norteamericanos.

Los bancos hondureños que operan las modalidades de servicios ofrecidas por Federal Express y Money Gram; se basan en transferencias electrónicas de recursos que confieren alta seguridad al remesante y a los receptores de remesas. Este sistema, goza de mucho prestigio por la rapidez y eficiencia en el traslado de dinero; sin embargo, está limitado a aquellas localidades donde los bancos participantes tienen sucursales. Ciudades pequeñas y el mismo sector rural están fuera del alcance de estas modalidades.²⁸

Aunque no existe información disponible sobre la magnitud de las colocaciones de los hondureños residentes en el exterior en el sistema bancario de Honduras; existe un consenso entre autoridades del banco central acerca de cada vez se utiliza más el sistema de las transferencias electrónicas.

Tampoco existe información sobre las colocaciones de las empresas locales de seguro entre los hogares receptores de remesas.

El sistema de la Bolsa Hondureña de Valores, iniciado en los primeros años de la década de los 90, aglutina un conjunto aproximado de 20 puestos de correduría de títulos valores. Todo el sistema está basado en un sistema electrónico de remate de títulos valores cuya emisión ha sido autorizada por empresas del sector privado. La gama de instrumentos financieros negociados en la bolsa; probablemente no deba²⁹ estar al alcance, por ahora, de los hondureños residentes en el exterior, a pesar de los altos rendimientos financieros ofrecidos.

Debido al restrictivo ámbito geográfico de operación —Tegucigalpa y San Pedro Sula— y al desconocimiento general que aún prevalece sobre este sistema; es improbable que haya sido utilizado por familiares de hondureños residentes en el exterior.

En cuanto al conjunto de empresas dedicadas al transporte internacional de valores; se reconoce la existencia de por lo menos 10 grupos multinacionales que operan transportando: documentos, encomiendas y valores. Entre las dedicadas al transporte de valores se identifican 5 (Federal Express, Money Gram, Western Union, Gigante Express, Gigante Express y Urgente Express) que se especializan en el transporte de divisas.

²⁸ Precisamente, producto de esta falta de cobertura de los sistemas más seguros, han surgido empresas centroamericanas de courier —Gigante Express, Urgente Express— que se ubican en distintos lugares incluidos algunos donde no existen sucursales bancarias.

²⁹ La bolsa hondureña de valores ha sido afectada recientemente por un fraude ocurrido en Guatemala y; que ha afectado a algunos tenedores hondureños de títulos valores. Poner, de manera explícita, este sistema al alcance de hondureños residentes en el exterior podría acarrear más prejuicios que beneficios mientras no se regulen apropiadamente estas instituciones.

El creciente monto de divisas remesadas —de 80 millones de dólares en 1994 a 180 millones en 1998— explica la presencia y el atractivo que significa, para varias empresas, este mercado.

Las modalidades de transporte de valores articuladas al sistema bancario no parecen generar otras oportunidades financieras para los receptores —salvo el caso que mantengan cuentas de ahorro en los bancos— ni para los remesantes.

a) Opción financiera del sector social de la economía

En esta opción se identifican tres esquemas de gran importancia para una eventual articulación con el tema de las remesas: Sistema cooperativo de ahorro y crédito y de vivienda, Red Nacional de ONG y, vinculado a esta red, el Conjunto nacional de Bancos Comunales.

El sistema cooperativo con una presencia que se remonta a 1876, constituye hoy día uno de los pilares del sector social de la economía por el hecho de abarcar diversos sectores de actividad, tanto en el campo como en ciudades. En el cuadro 27 se describe, precisamente, los sectores productivos en que se especializan más de 1000 instituciones cooperativas distribuidas en todo el territorio nacional. En 1990, se estimaba ³⁰ que por cada 100 personas de la PEA existían 13 cooperativistas participando en los sectores descritos en el cuadro.

Cuadro 27

PANORAMA GENERAL DEL SISTEMA COOPERATIVO HONDUREÑO

	Número de cooperativas	Número de cooperativistas	Porcentajes
Total	1 091	183 473	100.0
Ahorro y crédito	250	94 234	51.4
Vivienda	31	6 232	3.4
Industria	49	2 112	1.1
Agropecuario	548	32 282	17.6
Consumo	15	6 860	3.7
Transporte	61	2 337	1.3
Agroforestal	36	4 009	2.2
Pesca y mixto	101	35 407	19.3

Fuente: IHDECOOP. Plan Nacional de Desarrollo Cooperativo, 1991.

Este esquema, que implica amplios y prolongados procesos de organización social, ha seguido desarrollándose y es, realmente, un soporte fundamental de los sectores sociales con menores posibilidades de acceder a los recursos financieros del sistema financiero tradicional. El sistema cooperativo contiene muchos atributos, en relación con las remesas, a los fines de aprovechar sus modalidades operativas y hasta, eventualmente, combinarse con uno o más

³⁰ Estimaciones de IHDECOOP, *Diagnóstico Situacional del Movimiento...*, *op. cit.*

proyectos piloto de orientación productiva de las remesas. Por un lado, las cooperativas operan en comunidades donde no existe ninguna sucursal bancaria. Es decir, están distribuidas en distintos sitios donde pueden enlazar con los intereses diversos de: hogares receptores y de aquellas organizaciones sociales del exterior que deseen participar en algún proyecto productivo o de desarrollo comunitario.

Por otra parte, el sistema cooperativo goza de un gran prestigio como institución confiable, transparente en su proceder y accesible a cualquier persona. Mantienen adecuados sistemas de respaldo financiero y gozan de estabilidad. Este aspecto es medular para acotar, en la medida de lo posible, los resultados económicos y financieros de cualquier experiencia productiva piloto que se implemente.

Los instrumentos financieros más usados del sistema cooperativo: cuentas de ahorro, depósitos a término, préstamos personales e hipotecarios, etc., pueden perfectamente adaptarse ³¹ a las necesidades de hogares receptores o de personas remesantes del exterior.

Es altamente probable que muchos de los cooperativistas afiliados a las diferentes tipos de cooperativas existentes, tengan algún nexo, directo o indirecto, con hondureños en el exterior y; en virtud de ello, parece recomendable que las nuevas operativas que puedan crearse se dirijan, en primera instancia, al familiar que recibe remesas y que ya es cooperativista; buscando que sea este mismo el principal vehículo de promoción de nuevos espacios y oportunidades de inversión productiva.

Es menester considerar, al inicio de cualquier proceso innovador, la potencialidad de los instrumentos financieros más convencionales y de amplio uso en todo el sistema cooperativo; a fin de validar su importancia y adaptabilidad a las necesidades de los familiares de hondureños en el exterior que no sean cooperativistas. ³²

El sistema de cooperativas de vivienda, afiliadas a la Federación de Cooperativas de vivienda ³³ —FEHCOVIL— ocupa un lugar especial en lo referente a la construcción de viviendas de bajo costo. El prestigio del que gozan les hace acceder a recursos —en condiciones

³¹ En la medida que se disponga de un reglamento especial que ordene los requisitos y formas de acceder a los recursos de ahorro de los hondureños en el exterior; determinando el alcance de la persona ausente como garante o aval de las operaciones de ahorro/crédito que sus familiares en Honduras puedan realizar.

³² Los ejecutivos de la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras (FACACH) al conocer la intencionalidad básica del proyecto de orientación productiva de las remesas, han puesto de manifiesto dos aspectos fundamentales: primero, el sistema cooperativo hondureño mantiene estrechas relaciones con el sistema cooperativo norteamericano y por tanto, no es inverosímil, según ellos, que pudieran firmarse convenios de asistencia financiera o de captación de ahorros en los Estados Unidos que, en algún momento, puedan transferirse al sistema cooperativo hondureño para disposición inmediata de los familiares de aquellos. Por otra parte, los directivos de FACACH, se inclinan por adaptar la modalidad de Fideicomiso para apoyar diferentes proyectos productivos en Honduras.

³³ La promoción de grupos cooperativos de vivienda, puede ser apoyada por organizaciones de hondureños en los Estados Unidos mediante la obtención de recursos concesionales de crédito.

preferenciales— de instituciones financieras como el BID, BCIE y otras. Prácticamente existen cooperativas de vivienda en todos los centros urbanos del país y, por ello, no es descartable que pueda fomentarse la afiliación de familiares o de los propios hondureños residentes en el exterior.

(En los primeros capítulos se expresaba la idea de la vivienda como el inicio/final del proceso de inversión de los hondureños residentes en el exterior. Tal idea sustenta una racionalidad sensible y de gran preferencia para éstos por el hecho de significar: seguridad, protección y estabilidad de sus familiares. Esta preferencia, justamente, es indicativa del tipo de proyectos piloto que pueden desarrollarse, de manera conjunta, con las organizaciones de hondureños en el exterior. (Véase más adelante: Banco de Proyectos)

i) Las ONG como opción global para financiamiento de proyectos. No existe una estadística fidedigna sobre el número de ONG que mantienen programas crediticios de manera permanente; sin embargo, son muchas ³⁴ las ONG que en los últimos 20 años ejecutan con éxito programas de crédito. Gran parte del éxito de estos programas consiste en que la concesión de créditos, exige la participación previa de los beneficiarios en cursos de capacitación que; a la vez, facilitan un proceso selectivo de adjudicación que, en parte, explican las bajas tasas de mora en la recuperación de créditos.

ii) La experiencia reciente de bancos comunales. Dentro del universo de ONG que desarrollan programas convencionales de crédito; destacan aquellas que en los últimos diez años han logrado instaurar las opciones financieras denominadas Bancos Comunales.

Instituciones como: IDH, World Relief, Comisión Cristiana de Desarrollo, FINCA, Hermandad de Honduras, Proyecto Hope, INDEI y Fundación Covelo, han generado más de 1 500 bancos comunales en todo el país.

Desde 1988, la organización FINCA, auspiciada por USAID, ha sido la institución líder en la instalación de centenares de bancos comunales urbanos y rurales. Más de 20 000 socios-clientes han sido beneficiados por esta modalidad que pone al alcance de los grupos sociales más pobres importantes montos de recursos crediticios. El capital de operación de estos bancos asciende a más de 500 millones de lempiras.

Como se verá en la sección de instrumentos financieros, los bancos comunales se caracterizan por ser modalidades muy eficaces de aglutinar población ahorrante y cuya disciplina de pago puntual de los créditos, ha permitido un rápido crecimiento de recursos y operaciones mercantiles para sus socios.

En apenas 10 años de funcionamiento, los bancos comunales han demostrado su gran viabilidad para el fomento de proyectos productivos de diversa índole y; en consecuencia, esta opción parece adaptarse a la realidad particular de familiares de hondureños residentes en el exterior; principalmente por el hecho de ser procesos basados en la confianza y plena seguridad de los operaciones de ahorro/crédito. (Parece conveniente difundir; en el exterior, particularmente entre las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos, la idoneidad de estos procesos

³⁴ Entre estas destacan ONG como las siguientes: ASEPADE, IISE, Fundación Covelo, World Relief, Visión Mundial, ADRO, etc.

orientados a incrementar los niveles de ingreso de los hogares con muy pocas posibilidades de acceder al sistema financiero formal)

b) Opción financiera global del sector público

Aunque por ahora no existe ninguna apertura o consideración especial para incentivar el uso productivo de las remesas familiares, las instituciones del sector público realmente disponen de facilidades que pueden propiciar diversas modalidades para utilizar recursos vinculados a remesas y; al mismo tiempo, fortalecer la capacidad de subsistencia de muchos hogares. Por un lado, instituciones financieras del sector público —BHC, BANADESA, RAP-FOSOFI, EDUCREDITO, FHIS— disponen de diversos instrumentos financieros que pueden adaptarse a las remesas. Por otra parte, instituciones no financieras tales como: INJUPEMP, IMPREMA y BANASUPRO también pueden intervenir mediante políticas especiales dirigidas a familiares de hondureños en el exterior.

Por supuesto, la apertura de oportunidades desde el sector público, depende de la adopción de una política general del estado que ordene a las instituciones del sector público la provisión de medidas especiales que; de alguna manera, sean complementarias con la oferta del sector privado y del sector social de la economía.

Una vez existiendo un clima institucional apropiado al desarrollo y diversificación productiva de las remesas, puede lograrse que incluso, también sean influenciados los objetivos de política pública —monetaria, fiscal, cambiaria, laboral y de estabilidad de precios—. ³⁵

i) Opciones generales del sector público financiero. Instituciones públicas financieras tales como: Banco Central de Honduras, Banco de Desarrollo Agrícola, Educúredito, FONAPROVI, etc., podrían generar diversos eventos —foros, cumbres, encuentros— con representantes de organizaciones de hondureños residentes en el exterior para dar oportunidad al despliegue de ofertas y demandas que; a su vez, generen compromisos de asumir determinados roles y responsabilidades en torno de las remesas.

El trasfondo de estas modalidades de encuentro con entidades vinculadas a la temática de las remesas, consiste en evitar que el sector público genere unilateralmente opciones e instrumentos financieros que; quizás, no den respuesta a las necesidades de los grupos sociales que aquellas organizaciones de hondureños quieran beneficiar.

Por otra parte, los eventos mencionados, en los que también pueden participar instituciones públicas como: la Secretaría de Relaciones exteriores, Finanzas y otras entidades no gubernamentales; servirían para delinear el papel de: embajadores, cónsules, agregados comerciales, etc., y para diseñar procedimientos especiales para acoger la ayuda material y monetaria gestionada por las organizaciones de hondureños en el exterior.

³⁵ En el pasado reciente se ha experimentado diversas formas de incentivación fiscal y cambiaria para los exportadores. En el caso de las remesas que supone el aporte creciente de divisas, puede también considerarse la posibilidad de apelar a este tipo de incentivos.

Se espera que funcionarios de instituciones financieras del sector público; mediante los eventos mencionados, puedan adquirir una mejor conciencia del valor estratégico de las remesas para los fines del desarrollo del país.

ii) Sector público no financiero. Dentro de este sector; que involucra instituciones como: UNAH, ENEE, SANAA, INPREMA, INJUPENP, etc., existe la posibilidad de sugerir formas novedosas que puedan contribuir a resolver graves que enfrentan algunas de estas instituciones. Para el caso, la falta de rendimiento de inversiones raíces de los institutos de jubilación de empleados del sector público —más de 10 000 viviendas que no han podido ser vendidas por falta de poder adquisitivo de los afiliados-beneficiarios— podría alterarse substancialmente modificando las condiciones de oferta/adquisición de las mismas y; por supuesto, haciendo partícipes a hondureños, o sus familiares, residiendo en el exterior.

De igual forma, otras instituciones como el IHSS y otras proveedoras de importantes servicios, también podrían generar opciones facilitantes para la inversión lucrativa o social con recursos promovidos por las organizaciones del exterior o; también, conjuntamente con ONG del país.

En los primeros capítulos se ha argumentado sobre la importancia estratégica de la educación entre los familiares de los hondureños residiendo en el exterior y es que; en la educación, reside un valor crucial si, para el caso, algunas instituciones como la UNAH y EDÚCREDITO pudiesen articular y dirigir: carreras, diplomados, cursos y seminarios, que significasen lograr un interés manifiesto de segmentos de la población por ahora no interesados.

Es decir, inducir formas concertadas, con diversas organizaciones, de generar “paquetes educacionales” ³⁶ adaptados a ciertos perfiles sociales.

De la misma manera, el potencial de desarrollo comunitario podría incrementarse si instituciones del sector público diseñan cuidadosamente ³⁷ un tipo de propuestas que no ahuyenten o desincentiven el potencial inversionista que existe entre los hondureños de los Estados Unidos y otros países.

2. Instrumentos financieros vinculables al tema de las remesas

Las instituciones financieras convencionales tanto como las instituciones cooperativas y algunas ONG disponen de algunos instrumentos financieros vinculados y vinculables al tema de las remesas. La vinculación a las remesas se afirma porque es de alta probabilidad que muchos hogares receptores realicen operaciones en el sistema financiero formal e informal y; lo vinculable es en

³⁶ Cursos intensivos de inglés para adultos, microfinanzas, microempresas o de índole técnica para personas que no concluyeron la formación secundaria; podría abarcar poblaciones nuevas si estos procesos se concertan con organizaciones de hondureños en el exterior.

³⁷ El tipo de medidas implementadas en países como: Portugal, España, Turquía, República Dominicana, etc. en general no han sido eficaces por tratarse de medidas con un acento marcadamente intervencionista, regulador, y con muy pocos atributos para verdaderamente fomentar mayores flujos de remesas.

función del potencial que pueda desplegarse al adaptar y crear instrumentos financieros que respondan a la situación particular de: familias en Honduras, individuos y organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.

En el conjunto amplio de instrumentos consignados en el cuadro 28 se distinguen los relacionados directamente con las remesas y aquellos que puedan relacionarse por la mediación de proyectos de orientación productiva .

Cuadro 28

**INSTRUMENTOS FINANCIEROS RELACIONADOS
Y RELACIONABLES CON REMESAS FAMILIARES**

Instrumentos financieros en relación directa	
1.	Money order
2.	Giro electrónico
3.	Giro telegráfico
4.	Dinero en efectivo
Instrumentos financieros relacionables	
5.	Cuentas de ahorro
6.	Depósitos a plazo
7.	Contratos de ahorro a plazo
8.	Fideicomisos
9.	Aceptaciones bancarias
10.	Descuentos
11.	Ordenes de pago postal
12.	Traslado de fondos
13.	Bonos (de caja y otros)
14.	Prestamos hipotecarios y personales
15.	Inversiones en bolsa de valores
15. 1.	Certificados de participación fiduciaria
15. 2.	Certificado de participación fiduciaria en \$
15. 3.	Pagaré bursátil en lempiras
15. 4.	Pagaré bursátil en \$
15. 5.	Certificado de participación en valores
15. 6.	Certificado de depósito a término
Instrumentos financieros no bancarios	
16.	Pólizas de seguro (vida, salud, educación)
17.	Leasing
Instrumentos financieros no formales	
18.	Operaciones de ahorro y crédito en bancos comunales

Entre los instrumentos financieros elegidos por los propios remesantes, cabe mencionar algunos elementos de interés de cada uno de los descritos en el cuadro; principalmente aquellos

elementos que permitan visualizar alguna relación derivable a nuevas modalidades de aprovechamiento de las remesas.

a) Money Order

El money order es uno de los instrumentos de amplio uso por las personas que envían dinero desde Estados Unidos a cualquier país. Es un documento liberado en dólares y puede ser adquirido en bancos y en oficinas postales y enviados por: correo normal y compañías de courier.

En general, los money order son aceptados bajo condiciones en los bancos de Honduras, para alimentar cuentas de ahorro en dólares en la mayoría de bancos del país. Además, estos documentos son aceptados en: casas de cambio, algunos negocios y por cambistas informales que aplican descuentos a la tasa vigente para dólares en efectivo. Los problemas, cada vez más frecuentes de falsificación de money order, han generado preocupación entre autoridades buscando regular o limitar su uso.

No se conoce de ninguna política particular de algún banco para personas que usualmente depositan money order y que, por hacerlo, reciban algún trato preferencial para otras operaciones bancarias tales como préstamos, participación en rifas u otras facilidades.³⁸

b) Giro electrónico

El giro electrónico como instrumento financiero portador de valor, consiste en una operación que se inicia en los Estados Unidos o en otro país mediante la compra de un giro y de su acreditación —vía electrónica— a un receptor en otro país. Este podrá hacer efectivo su cobro en lempiras o en la moneda nacional del país que se trate, casi inmediatamente en el banco corresponsal de la compañía que ofrece este servicio.

Una innovación importante de este servicio es disponer de una clave secreta que el remitente ha comunicado previamente para que efectuarse el pago de la cantidad girada. En general, la seguridad y confianza de este tipo de transacciones ha hecho ganar mucho terreno a este instrumento financiero. Desafortunadamente, este servicio solamente puede operar en ciudades donde existen sucursales del banco y donde existe una apropiada infraestructura de comunicaciones. Es claro que, en ciudades pequeñas o el sector rural de Honduras, no es accesible aún este instrumento y modalidad de envío de dinero.

³⁸ Algunos bancos que operan en las cercanías de aduanas, han instaurado premios en especie para que los agentes aduaneros lleven sus depósitos a determinado banco. Esto, por momentos, ha generado competencia por quien ofrece mejores premios. ¿Podría replicarse esta práctica para personas que; mensualmente, cambian o depositan dólares o *money order*? Seguramente no; pero una apertura que otorgue la debida importancia al tema de las remesas bien podría dar cabida a formas novedosas de atraer, tanto al receptor como a los enviados de remesas.

Según parece, algunos receptores regulares de giros electrónicos terminan abriendo cuentas de ahorro o de cheques y accesan, de esa manera, a otros servicios de la institución bancaria.³⁹

c) Giro telegráfico

El giro telegráfico, operado también de banco a banco, generalmente por Telex, es utilizado ampliamente por su bajo costo a pesar de ser inapropiado en lo que respecta a seguridad y confidencialidad que si ofrecen las transferencias electrónicas. El uso del giro telegráfico en aquellos lugares que cuentan con alguna sucursal bancaria y que no puede ser fácilmente accesible por pobladores de pequeños poblados y del sector rural; debiera, sin embargo, dar lugar a opciones financieras que incrementen la gama potencial de operaciones productiva y financieras de los receptores. Es claro que un receptor individual de \$ 200 mensuales puede no interesar al banco como sujeto de crédito; sin embargo, todos los receptores de giros telegráficos suman varios miles de dólares que son intermediados y dejan ganancias por comisión de cambio y por el servicio. Es importante, por tanto, que los bancos puedan “redescubrir” el valor estratégico de las remesas y el potencial de colocación de recursos entre este segmento de población.

El universo de receptores de giros telegráficos desde los Estados Unidos puede ser de una cuantía considerable debido a que solamente tres⁴⁰ instituciones bancarias cuentan con el servicio de transferencias electrónicas. Por ello, no es inapropiado dirigir la atención hacia estos segmentos de clientes potenciales para diversas actividades de financiamiento.

d) Dinero en efectivo

El envío de dinero en efectivo sigue siendo un expediente utilizado por hondureños que remesan dinero por medio de familiares o amigos que viajan con frecuencia a Honduras desde Estados Unidos. Muchos, incluso, se arriesgan a enviar dinero en efectivo por medio del correo normal y por compañías de Courier. (La captación de estas divisas en el mercado informal y en las casas de cambio no necesariamente generan oportunidades adicionales, de crédito o financiamiento, a los receptores). La falta de vinculación de las remesas en efectivo con: bancos, cooperativas y otras instituciones financieras impide, por el momento, nuevas ventanas de oportunidad para coadyuvar en la ejecución de procesos diversos de inversión.

³⁹ También este instrumento puede ser propiciador de nuevas opciones financieras dada la frecuencia de relaciones del receptor y sus necesidades de custodia de dinero; sin embargo, es probable que los directivos de los bancos todavía no hayan considerado al receptor como un sujeto digno de crédito y al cual se le podrían ofrecer otros productos o servicios financieros aptos a sus necesidades o las necesidades particulares del hondureño que mensualmente realiza los envíos. En México, el grupo ELECKTRA ofrece el servicio de giros electrónicos en las mismas tiendas de electrodomésticos por, además de ser un negocio lucrativo, posibilitar ventas a los receptores.

⁴⁰ Los bancos SOGERIN, BANCAHSA y Banco de Occidente son los únicos que actúan como agente local de *Money Gram* y *Western Union* para operar transferencias electrónicas. Estas, sin duda alguna, crecen anualmente pero aún los giros telegráficos son importantes para aquellas comunidades urbanas donde no existen sucursales de los bancos mencionados.

3. Instrumentos financieros en relación indirecta con las remesas

El movimiento de remesas en Honduras caracterizado por ser flujos de recursos orientados fundamentalmente a satisfacer necesidades básicas y apremiantes de: niños, adultos y ancianos; evidentemente no ha generado un desarrollo apreciable de nuevos instrumentos financieros que potencien las oportunidades y beneficios de las mismas. Todo esto supone dar lugar a la generación de nuevos vínculos con la gama existente de instrumentos financieros. Nuevas modalidades de inversión fundamentadas en las remesas quizás exija esfuerzos de adaptación al estado y expectativas de los receptores así como de los propios remesadores. La descripción sucinta de los instrumentos consignados en el cuadro persigue el objetivo de promover nuevas posibilidades de vincular las remesas con instrumentos o expedientes mejor adaptados a procesos inéditos de inversión productiva.

a) Cuentas de ahorro en lempiras

Las cuentas convencionales de ahorro del sistema bancario y cooperativo constituyen la vía más expedita para aumentar el potencial de préstamo o de recursos vinculables a los receptores. Estas cuentas se abren con valores que oscilan entre lempiras 20 y 100 dependiendo de las políticas de cada institución financiera. Solamente requieren la consignación del nombre del ahorrante y una copia del documento oficial de identificación. Esto supone que la apertura de cuentas de ahorro abarca a hondureños trabajando en el extranjero mediante modalidades individuales o mancomunadas. De igual forma, rigen los mismos requisitos en la apertura de cuentas de ahorro en dólares.

Algunos bancos han generado en los últimos meses cuentas de cheques que generan intereses tal si se tratase de cuentas de ahorro; esto supone facilidades adicionales para eventuales proyectos productivos y comerciales. (El desconocimiento existente sobre el volumen de cuentas de ahorro, en lempiras y dólares, cuyos titulares se encuentran en el extranjero impide; por ahora, precisar el volumen de recursos locales ahorrados, reales y potenciales, que pudieran asociarse a la ejecución de proyectos productivos. Sin embargo, los bancos y cooperativas pueden desarrollar procesos especiales de marketing que pongan de manifiesto nuevos segmentos de personas sujetas de crédito. Esto necesariamente implica una vía de atracción al enorme potencial de ahorro de los hondureños residentes en los Estados Unidos u otros países)

b) Depósitos a plazo a término

El conjunto de instituciones financieras —bancos, cooperativas, corredores de bolsa y otras instituciones financieras— ofertan instrumentos de ahorro a término. Generalmente en plazos de 3 a 12 meses. Las tasas de interés vigentes dependen del monto y; en la mayoría de los casos, superan en 3 o 5 puntos instrumentos de ahorro a la vista.

(Los principales bancos ofertan instrumentos financieros denominados: “depósitos a plazo no en cuenta” y tienen la función de confirmar ante notarios la disponibilidad de recursos para cumplir con requisitos legales para la formación de sociedades)

En general, los depósitos a plazo, por suponer montos relativamente grandes de ahorro son utilizados como garantía para otras operaciones financieras y mercantiles. Aunque parece evidente que los flujos de dinero por remesas son cantidades pequeñas; cabe considerar la posibilidad de muchos hondureños que ahorran en bancos de los Estados Unidos y que eventualmente, producto de programas especiales de atracción e incentivación pudieran derivar parte de sus ahorros para alimentar cuentas en instituciones financieras de Honduras.

Esto supone la proposición de planes especiales de ahorro a término, individuales o mancomunadas con familiares en Honduras, que puedan servir como fondos de garantía para otras operaciones crediticias.

c) Contratos de ahorro a plazo

Este tipo de instrumentos, basados en contratos para ahorrar determinadas cantidades mensuales, parecen adaptarse mejor a los flujos mensuales de recursos que suelen enviar los hondureños residentes en el exterior. Además, este tipo de contratos puede adaptarse a variados fines: pensiones, seguro de ingresos a determinado plazo, fondo educacional o simplemente por atesoramiento. Uno de los atractivos importantes de este tipo de instrumentos consiste en las tasas de interés que son; generalmente, muy superiores a las tasas de ahorro de las cuentas a la vista. Una vez que las instituciones financieras hondureñas promuevan en el exterior —Internet u otros medios— las ventajas de este tipo de contratos es probable que se alteren las decisiones habituales sobre inversión en determinados instrumentos financieros. A guisa de ejemplo se transcribe un cuadro de rendimientos anuales acumulados para ahorrantes que suscriben planes de ahorro a plazos mayores de 10 años.

Cuadro 29

EJEMPLO DE RENDIMIENTOS POR CONTRATOS DE AHORRO A TÉRMINO

Años de ahorro	Proyección de acumulación según inversión periódica mensual fija de:					
	Lempiras 100.00	Lempiras 300.00	Lempiras 500.00	Lempiras 700.00	Lempiras.1000.00	Lempiras.5000.00
10	38 815	116 444	194 073	271 702	388 145	2 095 984
15	130 669	392 007	653 344	914 682	1 306 688	7 056 117
20	417 623	1 252 868	2 088 114	2 923 360	4 176 228	22 551 633
25	1 314 070	3 942 211	6 570 352	9 198 493	13 140 705	70 959 806
30	4 114 583	12 343 750	20 572 917	28 802 084	41 145 834	222 187 506

Fuente: Tomado de publicaciones periódicas durante el mes de febrero de 1999.

Los rendimientos ofrecidos pueden adaptarse a las necesidades de seguridad económica, para sus familiares residentes en Honduras o para el propio remesante, y de hecho se adaptan porque significan cantidades pequeñas al expresarse en dólares. Así, ahorrar cien lempiras

mensuales implica apenas 7 dólares mensuales que es menos de 1 hora de trabajo en los Estados Unidos.

Es claro que debido a los procesos de depreciación de la moneda hondureña frente al dólar; podrá argumentarse el deterioro de los fondos acumulables como una desventaja; sin embargo, puede propiciarse también planes o contratos de ahorro a plazo en dólares. (Los bancos y las instituciones financieras en general tendrán que generar nuevos productos que se adapten a las necesidades particulares de los remesantes y sus familias en Honduras.)

d) Fideicomisos

El fideicomiso es un instrumento utilizado ampliamente como modalidad de administración de fondos a cuenta de terceros. Según los directivos de bancos y cooperativas entrevistados, este instrumento es el más idóneo para iniciar procesos de orientación productiva de las remesas. En efecto, las características de este instrumento resultan ser muy apropiadas siempre que exista una entidad que aporte recursos para financiar determinados proyectos. Cuando es el sector público, o instituciones de cooperación internacional, el aportante de los fondos puede disponerse subsidiar las tasas de interés para los usuarios designados que apliquen la utilización de dichos recursos para proyectos determinados.

En muchos países los fondos de fideicomiso se adaptan adecuadamente a: fondos de prestaciones sociales, fondos de garantía, fondos de pensiones, retiro o jubilaciones, titularización de activos, seguros y para ejecución de proyectos. Muchos negocios o proyectos productivos son administrados bajo la modalidad de fideicomiso aun estando los propietarios en condiciones de poder administrarlos ellos mismos. En general, una de las ventajas de los fideicomisos con instituciones financieras radica en que los fondos son colocados en inversiones seguras, rentables y de alta liquidez. Por tanto, el marco de seguridad que ofrece esta modalidad se ajusta o puede ajustarse perfectamente a la seguridad requerida por organizaciones o personas naturales que se encuentren en los Estados Unidos o en otros países.

La institución financiera, banco o cooperativa, que actúe como agente comisario puede ser auditada cuando el fideicomitente estime conveniente para asegurar el buen uso de los recursos.

Todas las operaciones patrimoniales del fideicomiso comportan una decisión previa del órgano de gobierno que es integrado por las diversas partes intervinientes. Precisamente, ello asegura o garantiza un margen apropiado de seguridad o confiabilidad acerca del buen uso de los recursos. (En general, los fideicomisos admiten la existencia de "comités técnicos de inversión" que recomiendan determinadas opciones a la estructura de gobierno del mismo.)

No obstante lo idóneo del fideicomiso para promover y ejecutar proyectos productivos con aportes totales o parciales de organizaciones locales y extranjeras; el éxito global de las operaciones productivas siempre dependerá del éxito alcanzado por las "unidades ejecutoras" de los proyectos

que se administren localmente ya sea que se trate de: personas naturales, corporaciones municipales, patronatos,⁴¹ asociaciones, organismos no gubernamentales y empresas mercantiles.

e) Aceptaciones bancarias

Este tipo de instrumento financiero es similar al giro bancario salvo en lo concerniente al plazo de pago de los mismos. Esto significa que una aceptación bancaria siempre supone el compromiso de una entidad bancaria de pagar un giro a una persona natural o jurídica en una fecha determinada. El vínculo probable con los flujos de remesas consiste en generar planes programados de ahorro que puedan alimentarse por medio de hondureños residentes en el exterior.

f) Descuentos

Este otro instrumento financiero consiste en abonar dinero sobre el importe de un título valor, generalmente una letra de cambio, por un crédito no vencido y al cual se descuentan intereses y quebrantos legales por el tiempo que media entre el anticipo y el vencimiento del crédito. Aunque los principales beneficiarios de este tipo de instrumentos son comerciantes y sociedades mercantiles; otras entidades pueden descontar títulos valores que comportan obligaciones a plazo. La consideración acerca de que las actividades comerciales ocupan un lugar preferente entre personas que se inician en el mundo de los negocios, parece indicar la necesidad de fomentar —véase propuesta general de proyectos productivos— el surgimiento de sociedades o empresas de comerciantes individuales donde esté prevista la utilización extensiva de estos instrumentos que efectivamente proveen seguridad cuando se colocan activos entre clientes que necesitan de períodos más o menos largos para cancelar la adquisición de un bien.

g) Ordenes de pago postal

Este instrumento sustituye el giro y sirve para trasladar recursos de un lugar a otro por medio de una orden de pago postal. Tiene la ventaja de ser un instrumento de mejor costo en relación al giro bancario convencional. Puede ser una opción electiva cuando se requiera trasladar recursos —en pequeñas cantidades— para proyectos productivos que se realicen en lugares muy apartados.

h) Transferencia de fondos

La base de este instrumento es la automatización de las operaciones entre un banco, sus sucursales y la red de bancos corresponsales con que opera a nivel internacional. Este instrumento

⁴¹ Proyectos piloto, con potencial demostrativo, para involucrar organizaciones internacionales de apoyo, pueden aprovechar, por ejemplo, el éxito ampliamente reconocido de los “Bancos Comunes” como opción válida para aumentar el nivel de ingresos de población de escasos recursos y precisamente, puede iniciarse mediante la modalidad de fideicomiso.

se caracteriza por la seguridad y rapidez para disponer de recursos transferidos desde sitios cercanos o muy lejanos.

Una de las desventajas consiste; sin embargo, en su costo: son muy costosos en relación a los giros bancarios convencionales. Diversos procesos emergenciales que suscitan problemas críticos en los países hacen necesario apelar a la utilización de este expediente a pesar de su mayor costo relativo.

i) Bonos de caja

Este es un instrumento financiero utilizado por los bancos para captar recursos del público. Se basa en el ofrecimiento de tasas de interés más altas y ajustables cada tres meses para montos superiores a 100 000 lempiras. En general, los bonos de caja son estipulados a plazos de tres o más años. Es muy probable que haya hondureños residiendo en el exterior interesados en participar de esta modalidad; sobre todo para aquellos que mantienen excedentes monetarios y que prefieran la seguridad de disponer de determinada cantidad en el tiempo en vez de arriesgar sus recursos en proyectos productivos o comerciales propiamente dichos.

j) Préstamos hipotecarios y personales

Los préstamos bancarios o de cooperativas de ahorro y crédito con garantía hipotecaria son, para las instituciones prestadoras, operaciones de alta rentabilidad y seguridad debido a la falta absoluta de riesgos y por los parámetros de valuación del inmueble o inmuebles que avalen determinado monto de préstamo. Como se ha visto en la primera parte, la lógica que preside las racionalidades de vida en hogares con familiares en el exterior generalmente se basa en asegurar la tenencia de la vivienda aunque con una base precaria de ingresos. Es decir, contar con la seguridad de tener un techo es fundamental y no existe; por tanto, predisposición para arriesgar este tipo de bienes para respaldar operaciones productivas con recursos crediticios. Esto necesariamente implica propiciar la apertura de facilidades —fondos de garantía en particular— que puedan servir de respaldo a nuevos usuarios.

Sin embargo, algunos programas de mejoramiento de vivienda pudieran funcionar combinando recursos de fondos de garantía con garantías fiduciarias.

Los créditos personales, generalmente con garantía fiduciaria, abren la posibilidad de que ONG locales organicen redes de: socios, amigos, cooperativistas que puedan avalar, entre sin préstamos de poco monto (véase en la propuesta general lo concerniente a bancos comunales) para financiar consumo o necesidades de diversa índole.

k) Tarjetas de crédito y débito

Estos instrumentos, particularmente útiles para sufragar gastos de consumo, son relativamente costosos debido a las altas tasas de interés prevalecientes. Presentan; sin embargo, la ventaja de que el titular de las mismas —permaneciendo en los Estados Unidos u otro país— puede

disponer la extensión de tarjetas adicionales para sus familiares más cercanos. Por otra parte, es muy útil para comerciantes que viajan a los Estados Unidos o Panamá y que requieran determinados montos de dinero para pagar mercaderías que serán realizadas posteriormente. En general, las formas usuales de comercio cada vez más propician el uso de estos instrumentos por la seguridad y por sustituir eficazmente la aportación de grandes cantidades de dinero.

En el caso de las tarjetas de débito, sin cargos por intereses, los tarjeta habientes pueden gastar sin ninguna restricción lo previamente depositado. Muchos padres de familia residiendo en el exterior sitúan determinadas cantidades de dinero en tarjetas de débito para hijos o familiares cercanos que estudian en Honduras como una manera de evitar realizar giros mensuales.

Parece claro que las tarjetas de crédito y débito pueden adaptarse tanto para operaciones comerciales y productivas como para sufragar gastos personales. Ello significa que existe un segmento nuevo de clientes potenciales para las compañías de tarjetas de crédito y débito que pueden ser una modalidad de apalancamiento para las operaciones productivas de sus usuarios.

l) Instrumentos financieros de la Bolsa Hondureña de Valores

Un conjunto de 16 puestos de correduría y que funcionan como personas jurídicas autorizadas por las autoridades de la Bolsa Hondureña de valores para negociar títulos valores emitidos por empresas del sector privado o entidades públicas. El funcionamiento de las operaciones descansa en la oferta, por parte de las empresas emisoras, de determinados rendimientos que los corredores de bolsas, funcionando como intermediarios, proponen a diversos inversionistas. Posteriormente, los diversos títulos valores son adjudicados mediante un sistema de remate electrónico de títulos valores.

En general, todos los instrumentos abajo descritos, divergen por las tasas de rendimiento y por los plazos máximos y mínimos de vencimiento.

- a) Bonos del Banco Central de Honduras
- b) Certificados de Participación Fiduciaria
- c) Certificado de Participación Fiduciaria en \$
- d) Pagaré Bursátil en lempiras
- e) Pagaré Bursátil en \$
- f) Certificado de Participación en Valores
- g) Certificado de Depósito a Término

En el cuadro 29 aparecen los rendimientos de los principales instrumentos financieros negociados. (Es difícil trazar una relación directa de estos instrumentos con la temática de los flujos de remesas; sin embargo, no es extraño que hondureños o empresas de hondureños residiendo en el exterior puedan vincularse a la bolsa hondureña de valores como medio para alcanzar determinados objetivos de empresa: ganancias, diversificación de activos, etc. y otros de naturaleza social o de

aporte productivo a determinados grupos sociales ⁴²). La constante de rendimientos financieros superiores a otros instrumentos financieros del mercado ha propiciado un uso creciente de estas opciones para inversionistas nacionales y extranjeros y; al parecer, los problemas recientes de otras bolsas de Centroamérica no han afectado la credibilidad y confianza de las transacciones de la bolsa hondureña.

Las tasas pasivas de rendimiento, durante el mismo período, de los depósitos de ahorro a la vista y a término son de 12.18 y 18.5 respectivamente. La ampliación de la brecha entre los instrumentos financieros convencionales y los de la bolsa de valores, principalmente para operaciones de corto término, constituye un factor favorable a la expansión y generalización del uso de instrumentos de la bolsa. Quizás, no es anticipable un uso masivo de estas opciones financieras por parte de: hondureños u organizaciones de hondureños de los Estados Unidos; sin embargo, es de gran utilidad para los tomadores de decisión conocer el abanico de posibilidades de inversión no solamente para remesadores sino para hondureños inversionistas interesados en diversificar sus operaciones y activos en su país de origen. ⁴³

Cuadro 30

PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE LA BOLSA HONDUREÑA DE VALORES
RENDIMIENTOS Y PLAZOS EN MARZO DE 1999

Títulos negociados	Rendimiento promedio ponderado	Días plazo	
		Mínimo	Máximo
Bonos Banco Central de Honduras	21.10	23	182
Pagaré bursátil	26.57	15	362
Pagaré (A/V)	20.61	0	60
Certificado de participación fiduciaria lempiras	28.77	4	180
Certificado de depósito a término	20.66	30	180
Pagaré en dólares	12.78	1	360
Certificado de depósito en dólares	12.00	120	120
Bonos de caja	22.00	90	90
Certificado de absorción monetaria	20.25	76	118
Aceptación bancaria	23.61	90	180
Certificado de participación en valores	11.58	2	90
Certificado de participación fiduciaria en dólares	11.76	59	90
Certificado de participación en valores	25.94	30	180
Pagaré en dólares (A/V)	13.78	0	0
Certificados de inversión	25.50	687	875
Letra de cambio	26.33	26	360

Fuente: Informe BHV de marzo de 1999.

⁴² La inversión en títulos de la bolsa de valores entraña riesgos relacionados con el estado patrimonial de las empresas emisoras; pero ofrece los mayores rendimientos financieros en relación con los instrumentos financieros de la banca convencional. Es de gran utilidad disponer de una guía, minimizando riesgos, para inversionistas, como los hondureños residiendo en los Estados Unidos, que desconocen el estado general de las empresas oferentes de títulos valores. (Véase adelante propuesta de Banco de Proyectos Productivos).

⁴³ Corresponde a los corredores de bolsa de Honduras desarrollar operativos de marketing en los principales Estados de Norte América para promocionar los productos financieros descritos.

4. Instrumentos financieros no bancarios

Existen muchas posibilidades financieras que pueden ponerse al servicio de proyectos productivos; principalmente todos aquellos que la legislación hondureña permite. Es decir contratos con entidades y jurídicas para manejar o administrar diverso tipo de recursos: Bosques, parques, instalaciones deportivas, exposiciones, espectáculos, ferias, etc., donde el usufructo de los mismos puede funcionar como una sólida fuente de ingresos de familias que subsisten gracias a una única fuente de ingresos.

En lo concerniente a este tipo de instrumentos se consigna solamente el “leasing” o contrato de arrendamiento con opción a compra por ser un esquema aplicable a otros sectores productivos basada en la renta de activos urbanos o rurales.

a) Leasing

Este es un contrato de arrendamiento —alquiler— de un bien mueble o inmueble que tiene la especial particularidad de poder optar, al final del lapso estipulado de alquiler, a su adquisición. Se trata de una transacción que involucra la posibilidad de celebrar un contrato de compra-venta de: terrenos, edificios, fincas, etc. El *leasing* admite la posibilidad que las cuotas mensuales de alquiler sean consideradas como amortización de un préstamo; de tal forma que al llegar el término del período de alquiler pactado el arrendatario realiza un pago equivalente al valor residual del inmueble (valor nominal del inmueble menos total pagado de alquiler según contrato). En la modalidad de *leasing* operativo el contrato puede ser revocado mediante un preaviso por parte del arrendatario. En la modalidad de Leasing financiero (donde una de las partes contratantes es una institución financiera) el contrato es irrevocable por ambas partes.

La importancia de los contratos de Leasing para los fines de eventuales proyectos productivos ligados al tema de las remesas, radica en generar un tiempo suficiente —generalmente de 1 a tres años— para obtener el aporte total de los recursos para adquirir un bien. Así, grupos de familias vinculadas a un proceso comercial o de producción pueden optar por aumentar su disponibilidad de activos y mejorar su base generadora de ingresos —con o sin participación de inversionistas hondureños residentes en otros países—. Un edificio, una gasolinera, un hotel, etc., puede ser rentado mediante leasing y; dependiendo de los resultados económicos, puede ser adquirido para su explotación continua. Este tipo de proyecto se adapta apropiadamente a las formas de operar de instituciones financieras locales —cooperativas, ONG, bancos y personas naturales— y; eventualmente, con el concurso de hondureños residentes en los Estados Unidos, generar operaciones diversas. (En el banco de proyectos no se plasman experiencias piloto en base a leasing; sin embargo, vale considerar su importancia para adquirir, para el caso, tierras ejidales o inmuebles sin ninguna utilidad social actual).

b) Importancia de los bancos comunales como opción válida para hogares sin acceso al crédito bancario

Los bancos comunales —opciones populares de ahorro y crédito— existen en Honduras desde hace diez años, principalmente bajo la gestión de mujeres, y pueden adaptarse fácilmente a grupos de familias pobres ⁴⁴ que reciben o no remesas del exterior. Otras experiencias como los programas de financiamiento a mujeres empresarias, con escalas mayores de crédito, no son todavía de uso generalizado fuera de ciudades como Tegucigalpa y San Pedro Sula.

Los bancos comunales, implementados por organismos no gubernamentales, nacen bajo la prioridad social de atender:

- Comunidades urbanas o rurales marginadas con problemas de insatisfacción de necesidades básicas.
- Comunidades que, además, no tengan acceso a crédito privado o estatal y;
- Comunidades que cuentan con débil capacidad productiva.

Las ONG que realizan talleres de promoción, generalmente realizan diagnósticos: comunales, organizacionales y de preselección de participantes idóneos como socios de los bancos comunales. Al término de los talleres de capacitación se forma preliminarmente el banco mediante una asamblea donde se constituye un comité de crédito inicialmente encargado de elaborar un reglamento de crédito que, posteriormente en otra asamblea, someten a su aprobación final. Durante la celebración de esta asamblea todos los “accionistas” realizan un aporte inicial como ahorro obligatorio.

La ONG ejecutora procede, inmediatamente después que ha sido formulado una cartera de proyectos, a tramitar un crédito a la comunidad para financiar la cartera de proyectos estructurada. En la práctica, el banco comunal solo recibe un préstamo inicial de parte de la ONG promotora puesto que “por medio de la comunidad logren ahorrar para capitalizarse, utilizar eficientemente sus recursos y comercializar sus productos”. ⁴⁵ El uso y manejo de los recursos es totalmente controlado por la comunidad; cómo invertir los recursos del banco es una decisión que reside enteramente en el grupo. La asamblea de accionistas puede decidir capitalizar aún más su fondo de operaciones, cobrar cuotas extraordinarias, solicitar prestamos adicionales o; también, desarrollar actividades comunales para generación de ingresos tales como: ferias, verbenas, bailes, rifas, etc.

¿Cómo funciona el banco comunal *vis a vis* la ONG promotora?. La necesidad de capitalizar el fondo comunal al inicio hace que la ONG realice un préstamo de, por ejemplo, \$ 100 por cada prestatario potencial. Si el banco comunal consta de 25 miembros el préstamo de la ONG es de \$ 2 500 (\$100X25) a una tasa de interés que oscila entre 15% y 20% anual. La amortización de capital e intereses puede acordarse a la fecha de vencimiento —generalmente 1 año— o mediante

⁴⁴ Personas de escasos recursos que antes de pertenecer a un banco comunal se dedicaban, por ejemplo, a: vender tortillas, atender pequeños puestos de comida, venta de ropa, etc., encuentran en el banco comunal una oportunidad insustituible de aumentar su escala de operaciones e ingresos.

⁴⁵ FINCA (1989), *Manual de Operaciones de un banco comunal*, Tegucigalpa, Honduras, pág. 9.

pagos mensuales continuos según sea determinado por los “accionistas” del banco. Este préstamo, que es producto del plan de inversiones formulado en base a las solicitudes de crédito de los accionistas, es utilizado inmediatamente para financiar las actividades productivas o comerciales de los solicitantes. Previamente, el prestatario se había comprometido en ahorrar mínimamente una cantidad superior en 20% al monto del préstamo solicitado y; también, a cancelar su préstamo en el tiempo estipulado. Una vez que todos los usuarios han cancelado sus préstamos, el “banco” devuelve los \$ 2 500 a la ONG más los intereses devengados. Con dichos recursos la ONG busca promover a apertura de otros “bancos” en otras comunidades.

Generalmente, el pago del primer préstamo por el banco puede dar lugar a préstamos mayores (el crédito inicial más el doble de lo que la comunidad haya logrado ahorrar): a mayor ahorro de la comunidad más volúmenes de crédito manejados por el banco comunal.

Es evidente que este expediente financiero, de gran éxito en diversas comunidades urbanas y rurales del país, puede adaptarse a la realidad socioeconómica de miles de hogares dependientes de remesas del exterior. (La unidad familiar típica de los hogares receptores se constituye por : abuelos, tíos, hermanos que mantienen la tutela de menores de edad dependientes del remesante; condiciona que los miembros adultos permanezcan más en el hogar que fuera de él. Esto implica el diseño de proyectos que puedan articularse con esta particular organización interna de los hogares). En todo caso, la participación de adultos con familiares en el exterior en experiencias de ahorro y crédito como los bancos comunales, es una actividad de fácil implementación por parte de las ONG promotoras.

i) Programas especiales de crédito a mujeres empresarias. Algunas ONG de Honduras, ODEF y UNISA para el caso, han logrado concretar programas interesantes de acceso al crédito de mujeres que trabajan en sus propios negocios. La selección de las participantes se basa en tres aspectos cruciales que garantizan el éxito ulterior de las actividades apoyadas:

- Selección rigurosa de participantes sujetas de crédito
- Capacitación en contabilidad básica empresarial
- Supervisión continua de la administración de los créditos

Mediante ciclos de capacitación de 1 a 2 meses, los promotores de crédito de las ONG organizadoras, logran conformar grupos de 30-40 mujeres que deberán asistir 4 horas diarias (2 o 3 veces por semana) a cursos modulares de capacitación empresarial. Solamente las mujeres que hayan asistido y aprobado los módulos podrán optar a préstamos de pequeña y mediana escala. Una vez concedidos los préstamos, los promotores de préstamo visitan 2 o 3 veces por semana a las prestatarias para aconsejarlas sobre aspectos diversos: precios, formas de comercialización y otras actividades o problemas que pudiesen confrontar. El éxito de estos programas radica realmente en la connotación educativa que asegura una fidelidad muy particular a la institución prestamista.

Sin duda alguna, estas modalidades de crédito pueden alcanzar unidades de familia con características particulares como es el caso de las familias con miembros residentes en el exterior y; como se ha mencionado, los componentes educativos pueden adaptarse para inducir la realización de actividades productivas y comerciales de mujeres dependientes, en gran parte, de las ayudas recibidas del exterior.

ii) Asociaciones de Servicios Financieros (ASF). Esta modalidad, muy similar a un banco comunal, se basa en pobladores con iniciativas propias de ahorro y crédito que, no obstante, deben comprar acciones para ser sujetos de crédito.

Cada participante puede tener hasta un máximo de 10 acciones debido a que en las asambleas los accionistas no pueden tener más de diez votos. Cada acción es negociable y puede ser vendida a la propia ASF al término de cada ejercicio financiero.

El acopio de capital mediante la compra venta de acciones constituye la máxima fuente de recursos de préstamo de la ASF. Por ello, la asociación comparte con los accionistas el riesgo de las operaciones de crédito. El ahorro de los accionistas, de naturaleza volátil por tratarse de depósitos a la vista, se distingue del capital accionario y no puede ser retirado antes de su vencimiento. Los buenos resultados de las acciones suelen traducirse en : aumento del valor de las acciones o en distribución de dividendos.

Estas asociaciones, al igual que los bancos comunales, pueden vincularse a un banco comercial para garantizar la custodia del capital y los depósitos de ahorro y a organizaciones no gubernamentales interesadas en apoyar determinadas actividades productivas.

Existe un importante potencial de organizaciones y asociaciones populares que podrían constituir experiencias de ahorro y crédito como las asociaciones de servicio financiero, con el apoyo inicial de organismos no gubernamentales. Estas experiencias podrían abarcar grupos sociales con familiares en el exterior o; en el mejor de los casos, buscar el patrocinio de organizaciones no gubernamentales de hondureños residentes en Norteamérica. En los perfiles de proyecto del capítulo del banco de proyectos se incluyen algunos donde actividades de marketing, entre determinada población meta, resultan ser fundamentales en el caso de tener que persuadir a estos pobladores de la importancia del ahorro como forma eficiente de acceso a actividades productivas generadoras de corrientes adicionales de ingresos.

VI. ENVÍO DE LAS REMESAS: COSTO E IMPACTO

Las remesas que envían los hondureños residentes en los Estados Unidos, tienen un costo financiero que ha venido variando en función de la participación reciente de consorcios internacionales de courier y de transporte de mercancías. Estos consorcios, enlazados con algunos bancos locales, han hecho variar los costos de envío en función de la diversificación de la competencia y la introducción de servicios de transporte bien diferenciados con prestaciones ampliamente apreciadas por los usuarios.

En el cuadro se consignan las empresas que representan el 100% de la oferta de servicios de transporte internacional de valores.

Cuadro 31

EMPRESAS DE TRANSPORTE DE VALORES Y BIENES

Compañías de transporte de valores	Bancos locales de enlace
1. Money Gram 2. Western Unión 3. Gigante Express 4. Urgente Express 5. Business VIP	Banco de Occidente y SOGERIN BANCAHSA
Transporte de bienes	
1. DHL 2. UPS 3. Gigante Express 4. Urgente Express	

Empresa especializada en transporte de valores que oscilen entre \$2 000 y \$20 000

En general, todas las instituciones dedicadas al transporte de valores operan fuera del marco legal de las instituciones financieras y de las de transporte de valores. No son sujetas de vigilancia como los bancos a través de superintendencias o entidades de control. Esta particular situación determina que el tema de las remesas sea una actividad encubierta bajo las “confidencialidades” alegadas por estas empresas. Precisamente, debido a tales factores la determinación del costo financiero de los envíos ha resultado ser muy estimativa por la insuficiencia de la información suministrada por el Banco Central y por las propias empresas. (No ocurre así en el caso de las

empresas dedicadas al transporte de bienes, las cuales suministran al público trifolios con información amplia de tarifas según peso y tipo de bienes)

Una razón importante para negar, de manera sistemática, información sobre las operaciones de transporte de valores tiene que ver con el “factor cambiario” que genera fuentes adicionales de ganancia para estas compañías en la medida que el receptor final de la remesa reciba una cantidad en lempiras inferior a la que habría recibido al cambiarla el mismo en bancos o en el mercado informal cambiario. Esta misma situación ocurre en el caso de las transacciones electrónicas pues el banco local de enlace puede “ofrecer” una tasa de cambio inferior a la vigente en los mercados oficiales e informales.

Esta situación de descontar una proporción a las tasas de cambio, también suele ocurrir con: *money order*, dólares en efectivo y cheques con denominaciones menores a 100 dólares. El cambista informal paga mejor tasa según el volumen de la transacción.

Empresas de transporte de valores como Gigante Express y Urgente Express prácticamente especializadas en el transporte de cheques y bienes; no participan del descuento aplicado a las tasas de cambio pues entregan los valores en la misma forma que fueron depositados.

Todos estos elementos tornan muy dificultosa la tarea de determinar los costos sufragados por los remesadores de divisas. Se procederá; por tanto, a estimar estructuras de costo —grosso modo— asumiendo que las empresas suministradoras de información determinan; más o menos, el tipo de tarifas que regirían todo el país. De igual forma, se asumen unas tasas de descuento a las tasas cambiarias, para apreciar la forma, más probable, de distribución ⁴⁶ de los costos entre: agentes, intermediarios y enviados.

La pregunta obligada: ¿quién controla las manipulaciones en la tasa de cambio y que implicaciones guardan estas manipulaciones sobre el valor externo del lempira?, no tiene respuesta en el actual orden normativo puesto que la comisión nacional de Banca y Seguros no tiene, entre sus funciones, supervisar las empresas de courier.

Para estimar el costo de las remesas se asumen tres estructuras ⁴⁷ probables de las formas más comunes de envío.

⁴⁶ La simple determinación de la estructura de envíos de dinero: efectivo, giros cablegráficos, money order, transferencias electrónicas; generó incómodas visitas debido a que funcionarios del BCH remitían a consultor a los bancos y empresas de transporte y; a su vez, enviaban al consultor al BCH.

⁴⁷ Una referencia importante sobre la estructura de las modalidades de envío está disponible en Internet para el caso de México, en 1996,: cheques 36%, electrónicas 52.6%, cablegráficas 6.7%, efectivo 5.6%. Sin duda, tal estructura se relaciona con el grado de urbanización de México. Cfr. R. Torres. Remesas Familiares: Importancia Económica. <http://aurora.Teesa.com/ierd/coyuntura84/reme.htm>.

Cuadro 32

ESTRUCTURAS --ESTIMADA-- DE ENVÍO DE REMESAS

(Porcentajes)

	A	B	C
Total	100	100	100
Cheques	30	35	40
Transferencias electrónicas	50	45	40
Giros cablegráficos	10	15	5
Efectivo	10	5	15

Una de las empresas de courier, Gigante Express, informó que cobran \$ 11 independientemente del monto del cheque. De igual forma, una de las empresas especializadas en transferencias electrónicas proporcionó las siguientes tarifas de cobro y que se asumen como válidas para el resto de empresas (Money Gram y Bussines VIP)

Cuadro No. 33

TARIFAS EN \$ SUMINISTRADAS POR WESTERN UNION

Tramos en \$	Tarifas en \$
De 0.01 a 50.00	13.00
De 50.01 a 100.00	15.00
De 100.01 a 200.00	22.00
De 200.01 a 300.00	29.00
De 300.01 a 400.00	34.00
De 400.01 a 500.00	40.00
De 500.01 a 750.00	45.00
De 750.01 a 1 000.00	50.00
De 1 000.01 a 1 500.00	75.00

Las transferencias cablegráficas causan comisiones de cobro de acuerdo a las siguientes tarifas:

Cuadro No. 34

TARIFAS POR SERVICIOS DE TRANSFERENCIA CABLEGRÁFICA

Tarifa por comisión de cobro	
Valores de \$1.00 a \$350.00	\$ 2.15
Valores de \$351 a \$ 700	\$ 3.50
Valores de \$701 a \$ 1 800	\$ 5.00
Valores de \$1 801 a \$ 7 000	\$10.00
Valores de \$7 001 a \$ 10 000	\$14.00

En este escenario las modalidades de cheque y cablegráficas alcanzan mayor valor, en relación al escenario A, mientras que las transferencias electrónicas y en efectivo disminuyen. A pesar de ello las transferencias electrónicas continúan representando una parte significativa de los costos totales. Sin duda, tal situación se deriva del mayor costo unitario por transacción y de la preferencia creciente por esta modalidad que, incluso, ofrece una llamada gratis —de los Estados Unidos a Honduras— como parte del servicio. Para los hogares receptores, los costos mayores debido al mayor volumen sujeto a la intermediación cambiaria. Que la realidad última, acerca del costo total en que se incurre por los flujos de remesas, sea igual o similar a un escenario A, B o C no es tan relevante en la medida que se ha estimado la magnitud del impacto económico para remesantes y receptores. Lo relevante radica en reconocer la necesidad de un marco regulatorio que; al menos, impida el crecimiento desproporcionado de los márgenes comisionistas de estas operaciones. Quizás con dicho marco regulatorio pudiese promocionarse formas inéditas de estímulo a la inversión productiva de las remesas. Y, también, que por la vía de la competencia se racionalicen los costos internos haciendo intervenir más entidades financieras o; incluso, agentes financieros con fines no lucrativos como las cooperativas de ahorro y crédito y algunas ONG.

Cuadro 35

COSTOS —EN \$— DE ENVÍO PARA REMESANTES Y RECEPTORES DE DIVISAS

Documentos	Total remesas	Volumen anual <u>a/</u> de transacciones	Costo \$ para remesante	Costo para receptor
Total		1 372 500	16 689 375	3 793 500
Cheques	54 000 000	337 500	3 712 500	2 166 750
Transferencias electrónicas	90 000 000	562 500	12 375 000	916 875
Transferencias cablegráficas	18 000 000	112 500	241 875	241 875
Efectivo	18 000 000	360 000	360 000	468 000

a/ \$ 160 mensuales como promedio para cheques y transferencias y \$ 50.00 mensuales para efectivo

Con base en tales cifras se establece que los hondureños remesantes incurren en 16.7 millones de dólares —equivalentes a 228.6 millones de lempiras— debido a las tarifas implantadas por bancos y empresas de courier. De igual forma, los receptores en Honduras pagan o dejan de percibir 3.8 millones de dólares —equivalentes a 51.9 millones de lempiras— por gastos imputables a intermediación cambiaria.

Por otra parte, la ausencia de un marco regulatorio para las empresas de transporte de valores, tiene la gran desventaja de favorecer la aparición de “externalidades negativas” tal como la entrada de dinero de orígenes ilícitos —lavado de dinero— que, por muchas razones, afectan la coherencia interna de las sociedades. Todo esto implica, obviamente, la necesidad de un marco regulatorio de múltiples objetivos y donde no solo participen representantes de los organismos financieros controladores estatales.

VII. ANÁLISIS DE POLÍTICAS Y PROGRAMAS CON POTENCIAL PARA APOYAR INICIATIVAS DE USO PRODUCTIVO DE LAS REMESAS

1. Tratamiento actual de los principales problemas

Existe una amplia y creciente preocupación de diferentes sectores sociales hondureños por traducir el crecimiento de la economía en bienestar real para amplios sectores de la población. La Nueva Agenda, 1998-2002, expresión de una política económica y social aparentemente más afinada para lograr el desarrollo integral del país se inscribe, en los encuadres tradicionales de política económica de la historia contemporánea, como una respuesta que solamente innova en lo concerniente al tratamiento de la inversión extranjera. En tal sentido, el gasto social, la inversión social y la compensación ejecutadas a través de instituciones como el FHIS y PRAF, forman un todo articulado que privilegia acciones hacia los grupos sociales más desfavorecidos; pero sin llegar hasta los factores causales que determinan su situación de vida.

La considerable proporción de hogares en situación de pobreza estimada en 7 de cada 10 hogares supone un problema social de gran magnitud que, sin duda, hace necesario apelar a estrategias adicionales y programas innovadores que involucren no solamente a los gobiernos; sino también a diferentes sectores productivos —empresarios y trabajadores— gobiernos locales y; eventualmente, adoptar una política manifiesta de aprovechamiento del potencial de las remesas de hondureños residentes en el exterior. Un problema masivo y de gran complejidad como el de la pobreza requiere una selección cuidadosa de aquellas estrategias que precisamente garanticen masividad en cuanto al impacto y eficacia en cuanto a la obtención de resultados productivos. Esto significa apelar, de manera sistemática, al fomento o incentivación de entidades locales y externas con potencial para aportar a la resolución de los grandes problemas económico-sociales que enfrenta el país desde mucho tiempo atrás.

Desafortunadamente, la política económica y social, pasada y presente, si bien diagnostica apropiadamente los problemas fundamentales, las propuestas de solución son, como se verá, insuficientes y; además, no tratan, ni siquiera implícitamente, la temática de las remesas.

Los múltiples rezagos sociales acumulados a lo largo del tiempo, hacen que Honduras resulte catalogado con un índice bajo de desarrollo humano (0.5575) que le hace aparecer en el lugar 116 de un total de 173 países del mundo.

La particular distribución espacial de la población hondureña: 55% habitando en el sector rural y donde más del 70% de esta población se encuentra distribuida en 27 000 pequeños poblados y donde predominan economías de simple subsistencia; significan un enorme desafío para las actuales políticas sociales orientadas a corregir las inequidades existentes en materia de : educación, salud y empleo. Es decir, se trata de un esfuerzo considerable por llevar bienestar mediante escuelas, centros de salud, apertura de caminos y oportunidades de empleo que no siempre resultan factibles dada la creciente escasez de recursos fiscales para enfrentar las demandas crecientes y; como ya se ha mencionado, ignoran el aporte potencial al desarrollo propiciado por una estrategia de desarrollo de usos productivos de las remesas .

2. Los problemas del país y las formas actuales de enfrentarlos

Los documentos oficiales de la actual política económica y social diagnostican un grupo bien definido de problemas, del sector agrícola e industrial, a los cuales preconizan un conjunto de soluciones que, en el lapso de 15 meses transcurridos desde el inicio del actual gobierno, solo parcialmente se han implementado algunas medidas. La ocurrencia del huracán Mitch, al decir de los funcionarios, ha sido la principal causa de la detención en la ejecución de medidas concretas para resolver los problemas diagnosticados.

Para el sector agrícola, se identifican dos grandes problemas: caída en la productividad de granos básicos y subempleo rural. Según los cuadros 36 y 37 los factores causales abarcan diversas problemáticas como la minifundización de la propiedad rural o la escasez de suelos con riego, entre otros.

Cuadro 36

COSTOS —EN \$— DE ENVÍO PARA REMESANTES Y RECEPTORES DE DIVISAS

Escenario B

	Total remesas	Volumen anual a/ de transacciones	Costo \$ para remesante	Costo para receptor
Total	180 000 000	1 248 750	16 011 562	3 949 874
Cheques	63 000 000	393 750	4 331 250	2 527 875
Transferencias electrónicas	81 000 000	506 250	11 137 500	825 187
Transferencias cablegráficas	27 000 000	168 750	362 812	362 812
Efectivo	9 000 000	180 000	180 000	234 000

Una visión más amplia, a partir de los mismos factores causales del cuadro 37 o 38, permite asociar estos factores con la problemática de la permanente migración: campo ciudad y hacia otros países como los Estados Unidos. (Paradójicamente, este problema, a lo largo del tiempo, se constituye en una fuente importante de ingresos y de oportunidades para muchos hogares receptores de dinero de aquellos hondureños que advertían un panorama muy sombrío al no disponer de tierras o de crédito para producir).

Cuadro 37

PROBLEMAS DEL SECTOR AGRÍCOLA

Problemas	Factores causales	Respuesta nueva agenda
1. Caída de la productividad de granos básicos	Mini y microfundización de la propiedad rural	Titulación de tierras
	Marginalización de cultivos de granos básicos hacia peores tierras	Fondo de tierras
	Escasez de capitales	Líneas especiales de crédito campesinos y etnias
	Insuficiente asistencia técnica	
	Ausencia de alternativas productivas	Regulación ambiental y agricultura sostenible
	Ausencia de una política integral de seguridad alimentaria	

Cfr. La nueva agenda 1998-2002.

Los propios factores causales del subempleo rural descritos en el cuadro 37, son también factores de la emigración como un problema subsistente que es; ahora, una fuente real y potencial de solución para muchos problemas de ingreso o de pobreza. El problema que; sin embargo, quiere destacarse es precisamente de lograr una conciencia plena por parte de políticos y tomadores de decisión acerca del escaso aprovechamiento de las remesas para coadyuvar en la solución de los grandes problemas descritos.

Cuadro 38

PROBLEMAS DEL SECTOR RURAL

Problemas	Factores causales	Respuesta nueva agenda
2. Subempleo de la PEA rural	Escasez de suelos con riego	
	Ausencia de Alternativas Productivas	
	Ausencia de Incentivos al Mediano y gran empresario agrícola.	Rebaja del ISR
	Ausencia de una Política de empleo rural	Líneas especiales de crédito campesinos y etnias
	Escasez de Organizaciones Productivas	Seguridad jurídica inversión
	Prevalencia de microfundios y minifundios	Territorio nacional como ZIP

Cfr. La nueva agenda: 1998-2002.

En general, puede afirmarse que todos los factores causales de estos problemas del agro afrontados por el país son, ciertamente, de una gran complejidad y difícilmente podrán resolverse en el corto plazo o solamente con las medidas preconizadas en la agenda del actual gobierno. Sin embargo; las probabilidades de resolverlos son aún más remotas apelando al conjunto tradicional de instrumentos de política. Es preciso, incluso incorporando de manera sistemática el aporte potencial de las remesas, disponer de otros instrumentos y de otras modalidades de formulación y ejecución de propuestas.

El análisis de los problemas plasmados en el caso del sector industrial repiten también lo expuesto sobre el sector agrícola: los factores causales se relacionan estrechamente con la problemática de la migración y las remesas.

La gran proporción de hogares de las ciudades que tienen familiares en el exterior, ver primera parte del diagnóstico de hogares receptores de remesas, es, precisamente, una expresión directa de la insuficiencia de los salarios vigentes en la industria como para sustentar el bienestar del trabajador industrial y su familia: la migración de mano de obra desde ciudades como Tegucigalpa o San Pedro Sula hacia países como los Estados Unidos, resulta un imperativo en momentos, durante toda la década de los noventa, de profundo deterioro del poder adquisitivo del

salario.⁴⁸ Igualmente, es anticipable que tal tendencia siga expresándose mientras subsista el problema del desempleo y subempleo urbano y; de igual manera: que persistan las mismas políticas de insuficiente tratamiento de los problemas fundamentales del país.

Cuadro 39

PROBLEMAS DEL SECTOR INDUSTRIAL

Problemas	Factores causales	Respuesta nueva agenda
3. Baja Remuneración de la mano de obra industrial	Ausencia de políticas de priorización y diferenciación salarial por sectores productivos	
	"Ausencia de políticas empresariales de remuneración a obreros con calificación polivalente	Educación y capacitación productiva de la mano de obra
	Desvinculación del sector productivo industrial del sistema educativo nacional y de las instituciones capacitantes	
4. Escasa contribución de la industria a la generación de valor agregado	Ausencia de entidades certificantes de competencia técnica	
	Sustitución de bienes industriales terminados por insumos importados	
	"Escasa integración con el sector agrícola y forestal"	Excención del pago de los impuestos sobre materias primas
	Falta de estímulos fiscales a la agregación industrial de valor	
	Falta de diferenciación de los incentivos por contribución en la generación de valor	

⁴⁸ En la carta de intenciones con el FMI, publicada por vez primera el 10 de abril de 1999, se lee: "En el contexto del considerable debilitamiento de los ingresos fiscales vinculado a la desaceleración de la actividad económica, el logro de estos objetivos exigirá medidas encaminadas a limitar el aumento de los salarios...", *Diario Tiempo*, 10 de abril de 1999.

Las medidas o respuestas estructuradas para las problemáticas agrícola e industrial: Titulación de tierras, fondo de tierras, declaración del territorio nacional como zona industrial de procesamiento, disminución del impuesto sobre la renta y sobre los impuestos de importación de materia prima no se relacionan, como se ha afirmado arriba, ni siquiera implícitamente con la temática de las remesas.

3. Medidas en el marco regulatorio vigente relacionadas con remesas

El análisis del marco regulatorio y de las intencionalidad más recientes revela poca o ninguna atención al tema de las remesas. En la carta de intenciones con el FMI se expresa la intención de mejorar los sistemas de información financiera sin mencionar, de manera explícita, algo que refiera aspectos de control o tratamiento apropiado de las remesas. Así, por ejemplo, se hace referencia al mejoramiento de las estadísticas financieras en los términos siguientes:

*“Si bien se ha producido una mejora en la calidad de las estadísticas del sistema financiero, las finanzas públicas y la balanza de pagos, persisten varias deficiencias que habrán de corregirse en el marco del acuerdo del SRAE. En lo que respecta al sistema financiero, se centrarán los esfuerzos en garantizar una cobertura más completa de las instituciones financieras, reducir el volumen de transacciones que no aparecen en el balance y acortar los desfases en la declaración de datos.”*⁴⁹

De igual forma, en el análisis de las disposiciones de la ley del banco Central de Honduras se encuentran algunas referencias relacionables implícitamente con la temática de las remesas. Entre las regulaciones más estrechamente relacionadas con las remesas se identifican 3 artículos de la ley vigente del Banco Central de Honduras:

“Artículo 29. Solo el Banco Central y las instituciones del sistema financiero nacional que el directorio habilite para actuar como agentes de aquel, podrán negociar divisas en el territorio nacional.

Las instituciones financieras a que se refiere el párrafo anterior estarán obligadas a venderle al Banco Central, la totalidad o parte de los activos en divisas que tengan en su poder de acuerdo con las normas que fije el directorio.

La contravención de lo dispuesto en este artículo será sancionado por la Secretaría de Finanzas con multas hasta diez veces el monto de la negociación.”⁵⁰

Ciertamente, el artículo 29 permite extender la cobertura de la regulación a todas aquellas entidades que, de manera implícita, realizan negociaciones con divisas e incluir, quizás mediante una resolución, las empresas dedicadas al transporte de valores que realizan operaciones de cambio de divisas al momento de entregar las remesas a sus destinatarios.

⁴⁹ Cfr. Carta de Intenciones Honduras-FMI. 10 de abril de 1999. *Diario Tiempo*.

⁵⁰ Cfr. Ley del Banco Central de Honduras. Decreto No. 228-96, 17 de diciembre de 1996

De igual forma, el artículo 36, que refiere el control de los movimientos internacionales de capital, puede dar lugar a especificar el papel de las compañías de transporte de valores en el movimiento de capitales:

“Artículo 36: No obstante lo dispuesto en esta sección, el Directorio podrá establecer y reglamentar cuando lo estime conveniente, el control de los movimientos de capital de Honduras al extranjero y viceversa, procediendo de acuerdo con los compromisos internacionales del país.” ⁵¹

La ocurrencia de problemas que amenacen la estabilidad del sistema financiero, prevista en la ley a través del artículo 39, establece la capacidad de la institución de proponer medidas de emergencia:

“Artículo 39: Cuando circunstancias especiales amenacen la estabilidad del sistema financiero nacional, el Banco Central de Honduras, conjuntamente con la comisión Nacional de Banca y Seguros, propondrán al poder ejecutivo las medidas de emergencia que sean necesarias para restablecerla.” ⁵²

La situación nacional generada por el huracán Mitch y la importancia de las remesas de dinero y bienes para enfrentar problemas esenciales de la población más necesitada; podría servir de base para crear un marco regulador con un claro énfasis a la incentivación y tratamiento sistemático de las remesas; en previsión de eventos similares futuros o; también, en consideración a la importancia económica y social que se conceda a esta temática.

El análisis de la ley de correos vigente, que da lugar al surgimiento de un ente autónomo, HONDUCOR, no hay previsiones relacionadas directamente al transporte de valores salvo en lo concerniente a una disposición que establece la obligación de las empresas privadas de transporte de valores y de bienes a celebrar convenios con HONDUCOR y al pago de un canon por prestar servicios de correo.

Merece una consideración especial la creación, a iniciativa del comisionado de los derechos humanos, del Foro Nacional de las Migraciones, FONAMI, en junio de 1997, ciertamente ello significó un paso importante en la toma de conciencia sobre los problemas y oportunidades de la temática migratoria. Sin embargo, gran parte de las acciones han sido casi exclusivamente de carácter político tratando de proteger los derechos generales de los emigrantes y enfrentando la compleja y creciente problemática de los deportados. El progresivo involucramiento de esta instancia ⁵³ puede favorecer orientaciones ulteriores privilegiando aspectos de inversión y empleo originados en las remesas.

⁵¹ Ibídem.

⁵² Ibídem.

⁵³ La ASONOG como integrante del FONAMI ha liderado procesos de análisis integral de las migraciones.

4. Planteamientos regionales sobre la temática de las remesas

La importancia concedida por países de la región a la temática de la migración y remesas es un referente importante para el diseño de medidas de política y proyectos adoptables por países como Honduras. Una referencia obligada es, a título demostrativo, la iniciativa de la sociedad civil nicaragüense al fundar, en abril de 1998, una fundación de atención de las migraciones laborales y que tiene como objetivos los siguientes:

- a) “Promover el estudio de las causas y efectos que producen las migraciones laborales en Nicaragua, tanto internas como externas.
- b) “Fomentar el interés de impulsar el desarrollo a través de una sistemática promoción, la creación de programas o proyectos generadores de empleo, tanto en el campo como en la ciudad.”
- c) “Que la fuerza de trabajo que viaje al extranjero, salga con todas las protecciones debidas a través de convenios internacionales de trabajo, celebrados entre el gobierno de Nicaragua y el gobierno del país receptor de nuestra fuerza laboral”.⁵⁴

El surgimiento de organizaciones como la Fundación de Atención a las Migraciones Laborales, demuestra la importancia creciente concedida a la temática migraciones de las remesas. El análisis de lo realizado por El Salvador es, por muchas razones ilustrativo de algunas acciones de política que también pueden emprenderse en Honduras:

a) **Apertura de cuentas en dólares para salvadoreños que viven en el exterior**

Desde 1989 el sistema bancario salvadoreño adoptó la apertura de cuentas en dólares para los salvadoreños residentes en el exterior. Gabriel Siri comenta lo siguiente: “Las cuentas no han despertado gran interés ni en las instituciones financieras ni entre los usuarios. En el caso de las primeras, porque el encaje que ha exigido el BCR ha sido alto (50%) y la implementación del esquema tiene un fuerte costo de operación....por otra parte, si bien al principio las cuentas tuvieron un interés atractivo (7% y 8%), en la actualidad el interés que pagan es similar al que los usuarios pueden obtener en los Estados Unidos.”⁵⁵

b) **Programa crediticio para personas emisoras de remesas familiares**

En este programa se establecen facilidades para facilitar las inversiones de los salvadoreños residentes en el exterior. Mediante este programa “se establecieron líneas de redescuento destinadas a financiar hasta el 90% de los créditos que otorgue el sistema financiero a los emigrantes

⁵⁴ Estatutos de la Fundación de Atención a las Migraciones Laborales, *La Gaceta*, abril de 1998.

⁵⁵ Siri, Gabriel (1996), *Uso productivo de las remesas familiares en El Salvador*, FUSADES, pág. 13

salvadoreños o a sus familiares en El Salvador. Las líneas podían usarse para compra de casas y terrenos y para financiar y para financiar el establecimiento o ampliación de una microempresa o un pequeño negocio o taller. También podían usarse para capital de trabajo o adquisición de bienes de capital. El programa facultaba a las instituciones intermediarias a otorgar el crédito a nombre del emisor de la remesa residente en el extranjero o del receptor de la remesa residente en el país, exigiéndole además ‘adjuntar a su solicitud constancia del salario y puesto que desempeña, autenticada por el cónsul de El Salvador en su lugar de residencia’ —trámite engorroso, pero necesario—. La utilización de estas líneas ha sido muy limitada, no obstante que el monto disponible ha sido amplio.” ⁵⁶

c) Programas de financiamiento de viviendas y lotes

Instituciones bancarias privadas de El Salvador, por su propia iniciativa, han generado facilidades para que los residentes en el exterior y sus familiares puedan adquirir viviendas o lotes de terrenos.

Entre las propuestas globales establecidas para lograr un máximo aprovechamiento de las remesas, G. Siri propone: “i) facilitar el ahorro del emigrante, ii) establecer programas de fomento de la inversión y iii) apoyar directamente proyectos de inversión productiva.” ⁵⁷

En el desglose de las propuestas aparece una relacionada con el aprovechamiento del sistema cooperativo en el extranjero para la transferencia de remesas:

“Como complemento al sistema arriba propuesto, y en particular, cuando en el lugar en que reside el emigrante en los Estados Unidos o Canadá, no hubiese una oficina de la subsidiaria de un banco salvadoreño, “*money remitter*” o “*courier*”, podrían hacerse las transferencias utilizando el sistema cooperativo (“*Credit Union*”) de esos países. Como experiencia piloto pueden citarse los acuerdos que FEDECADES ha comenzado recientemente a implementar con la *Mission Area Federal Credit Union* y la Sociedad de Desarrollo Internacional Desjardins (SDID) del Canadá — acuerdos que establecen mecanismos para facilitar el depósito de los ahorros de emigrantes salvadoreños en cuentas abiertas en cooperativas de sus lugares de origen.” ⁵⁸

Experiencias recientes, reseñadas por Federico Torres, ⁵⁹ destacan la creciente participación de las organizaciones no gubernamentales de Centro América. Así, por ejemplo, establece el ejemplo de una organización guatemalteca:

“...GUIA de Guatemala, que tiene oficinas en varias ciudades de los Estados Unidos. Una de denominación más amplia es, por ejemplo, *Hispanic Coalition*, con oficinas en Miami. Ambas han realizado una intensa tarea en defensa de los derechos humanos de los migrantes y en apoyo a la regularización de su situación migratoria. La última organización mencionada mostró interés en

⁵⁶ Ibídem, pág. 14.

⁵⁷ Ibídem, pág. 15.

⁵⁸ Ibídem, pág. 20.

⁵⁹ Torres, Federico (1998), *Uso productivo de las remesas en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua*, CEPAL, junio.

incursionar en el área de apoyo a proyectos financiados con remesas colectivas". Y, destaca asimismo, que: " En todos los países en estudio hay ejemplos de ONG muy activas e innovadoras en el terreno de la organización de microempresas, bancos comunales, créditos al sector informal, etc., cuya experiencia resulta básica para promover tanto las inversiones de los receptores familiares como los proyectos productivos financiados con remesas." ⁶⁰

F. Torres destaca que los programas o acciones gubernamentales " se han centrado fundamentalmente en las funciones de protección y apoyo consular. A través de estas funciones, las embajadas y los consulados en Estados Unidos han logrado un cierto grado de interacción con las colonias o asociaciones de migrantes." ⁶¹

Entre las formas innovadoras gubernamentales investigadas por F. Torres, se subraya el recién implementado por el ministerio de economía de El Salvador y que se "orienta a promover el aprovechamiento de las capacidades empresariales y de demanda de los migrantes, como fuentes de iniciativas de negocios que benefician al país. El programa está en sus inicios y todavía no se ha concluido su fase de diseño, aunque ya se han llevado a cabo actividades interesantes como parte de él, entre otras, reuniones de intercambio de experiencias con pequeños y medianos empresarios provenientes de las comunidades de salvadoreños en Estados Unidos." ⁶²

Un aporte trascendental del estudio de F. Torres es el referente a reconocer al conjunto de migrantes como mercado de productos locales fabricados en sus países de origen. Esto es vital para dirigir las experiencias productivas y comerciales y; además, para aprovechar la capacidad empresarial e inversionista de los centroamericanos residentes en Estados Unidos o Canadá:

"La estrategia debe tomar en cuenta también el gran potencial que representan los migrantes como mercado para los productos locales del país de procedencia, así como su calidad de inversionistas en Estados Unidos, a cargo de pequeños y medianos negocios que dan empleo a muchos paisanos recién llegados y que sirven como vehículo de transmisión de habilidades y conocimientos hacia ellos." ⁶³ Este aspecto en particular es tomado muy en cuenta en los perfiles de proyectos que en Honduras pueden asociarse al aprovechamiento de las remesas. (ver banco de proyectos).

⁶⁰ Ibídem, pág. 94.

⁶¹ Ibídem, pág. 96.

⁶² Ibídem, pág. 99.

⁶³ Ibídem, pág. 110.

5. Algunas experiencias internacionales sobre migración y remesas

Las experiencias estudiadas por investigadores centroamericanos se focalizaron en España y Portugal; principalmente por el éxito de las intervenciones gubernamentales y las respuestas igualmente consistentes de los emigrantes.

En España se creó, desde 1970, la “Cuenta de Ahorro del Emigrante” como un “instrumento diseñado para facilitar el manejo de los ahorros provenientes de las remesas y orientarlos hacia la inversión ...esta tuvo alta aceptación en un principio; se abrieron más de 300 000 cuentas durante los primeros años de operaciones —el 26% de los emigrantes abrió una cuenta de ahorro.” ⁶⁴

Asimismo, se destaca que la Confederación Española de Cajas de Ahorro fue autorizada a conceder préstamos a los titulares de las cuentas de ahorro mencionadas, tanto para la adquisición de viviendas como para pequeñas propiedades y formación de negocios.

La experiencia portuguesa también resulta interesante para fines de su contraste con lo que se hace y puede hacer en países como Honduras. En esta experiencia el gobierno de aquel país diseñó y ejecutó cuatro tipos de incentivos:

- a) Depósitos a Corto Plazo con intereses favorables (1 0 2 puntos por encima de cuentas similares).
- b) Cuentas a la Vista y a plazos exentas de impuestos fiscales.
- c) Cuentas de Ahorro del migrante como garantía de préstamos para inversión productiva
- d) Préstamos para la compra de inmuebles urbanos y rurales y para inversiones industriales y agrícolas.

G. Siri destaca que: “los subsidios en términos de tasas de interés son reembolsados anualmente a los bancos privados por el Ministerio de Finanzas.” ⁶⁵

El análisis de estas experiencias centroamericanas y europeas en torno a migración y remesas, hace surgir la necesidad de contar con un marco apropiado de : políticas, programas y proyectos que, a la mayor brevedad, pueda concretizarse en acciones de beneficio de los propios remesantes como inversionistas y de sus familiares y de la propia sociedad hondureña en general.

En el capítulo siguiente se presenta, de manera sucinta, una propuesta general para el aprovechamiento integral —con énfasis productivo— de las remesas en Honduras.

⁶⁴ Siri, Gabriel, *Uso productivo de las remesas...*, *op. cit.* pág. 31.

⁶⁵ Ibídem, pág. 33.

VIII. PROPUESTA GENERAL PARA PROPICIAR EL DESARROLLO DE USOS PRODUCTIVOS DE LAS REMESAS

Una propuesta general para el desarrollo de usos productivos de las remesas en países como Honduras, se sustenta en el reconocimiento del carácter estratégico de las remesas para los fines de la política económica y social en tanto que fuente constante y creciente de recursos monetarios potencialmente vinculables a diversas formas de inversión y de generación de empleo.

La importancia del tema de las remesas demanda asumir una estrategia global orientada a revalorizar y a optimizar su impacto en los hogares receptores y en la sociedad en general. Por tanto, esta estrategia perseguirá los objetivos siguientes:

- 1) Diversificación de las oportunidades de inversión combinando recursos originados en las remesas con recursos locales de diferentes agentes económicos y sociales.
- 2) Promoción integral del bienestar entre hogares receptores de remesas.
- 3) Fortalecimiento de las organizaciones no gubernamentales de Honduras y de las organizaciones de hondureños en Estados Unidos ejecutando o por ejecutar proyectos de uso productivo de las remesas.
- 4) Prevención, con énfasis en actividades educativas y de empleo, del fenómeno migratorio.

La concreción de los objetivos descritos descansa en 5 iniciativas de aprovechamiento integral de las remesas:

- 1) Fomento institucional —público y privado— del uso productivo de las remesas.
- 2) Desarrollo de programas y proyectos de fortalecimiento del ingreso en los hogares.
- 3) Desarrollo de programas y proyectos especiales de diversificación productiva de las remesas
- 4) Incentivación multisectorial para el desarrollo de programas y proyectos educativos vinculados a familias receptoras de remesas.
- 5) Acciones de fortalecimiento comunitario.

1. Fomento institucional —público y privado— del uso productivo de las remesas

Esta iniciativa, originada en el reconocimiento de una ausencia casi total de: leyes, instituciones y disposiciones de política económica y social sobre la temática de las remesas, supone la

construcción y adopción de un marco institucional que permita: formular y ejecutar programas y proyectos relacionados con el uso productivo de las remesas. Así, se propone la emisión de una ley general de incentivación de las remesas basada en los siguientes considerandos:

- a) Que es obligación del estado propiciar el bienestar de todos los pobladores mediante diversas formas y en base a proyectos de promoción de la inversión y el empleo.
- b) Que una considerable parte de la población depende, casi exclusivamente, para su sostenimiento de los flujos de remesas enviados por hondureños residentes en el exterior y que frecuentemente son ignorados como beneficiarios de programas gubernamentales y no gubernamentales para contribuir a su bienestar integral.
- c) Que la apremiante situación de pobreza, que abarca a diferentes grupos sociales del país, presiona a muchos hondureños para emprender la aventura de traslado migratorio sin que; hasta ahora, se disponga de: instrumentos de política, de programas y proyectos para prevenir y regular los flujos espontáneos de migraciones hacia otros países.

Por tanto, en base a las consideraciones precedentes, se crea la **“ley de creación de un fondo especial —FHR— para promover e incentivar usos productivos de las remesas”** y que tendría como objetivos los siguientes:

- a) Apoyar y promover la formulación de políticas de atención de la temática social y económica de las remesas y de las migraciones.
- b) Apoyar y promover la gestión productiva de proyectos de las organizaciones no gubernamentales —locales y externas— orientados a potenciar el uso productivo de las remesas y a la prevención del fenómeno migratorio.
- c) Atender las demandas del sector social hondureño receptor de remesas y; al mismo tiempo, promover la oferta nacional de proyectos, de empleo e inversión, incluyendo aquellos dirigidos a la reinserción productiva de hondureños deportados de terceros países.
- d) Negociar cooperación financiera o de otra naturaleza con organismos internacionales y con entidades nacionales para apoyar los programas y proyectos públicos y privados vinculados a: migración y remesas.
- e) Financiar y cofinanciar proyectos calificados que signifiquen oportunidades de ingreso y empleo duradero para familiares de hondureños residiendo en el exterior y; en especial, para jóvenes y madres solteras con dificultades de inserción ocupacional.
- f) Celebrar negociaciones y convenios internacionales para la ejecución de programas de atención del fenómeno migratorio.

Entre las funciones principales del FHR se destacan las siguientes:

- a) Captar y administrar recursos nacionales e internacionales para fines de dar cumplimiento a los objetivos del Fondo.

- b) Otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas para ejecutar proyectos de uso productivo de las remesas
- c) Evaluar y dar seguimiento a los proyectos en ejecución
- d) Asegurar la adecuada y eficiente inversión de los recursos que se canalicen a instituciones públicas y privadas.

El fondo se organizará de acuerdo a las disposiciones que emanen del poder ejecutivo.

Dentro de esta iniciativa, de naturaleza institucional, cabe también el fortalecimiento de las instancias no gubernamentales o mixtas como es el caso de ASONOG y FONAMI en tanto que entidades muy afines a la problemática y oportunidades de la migración y de las remesas.

2. Iniciativa basada en el desarrollo de programas y proyectos orientados a fortalecer el ingreso de los hogares

En la primera parte de este estudio quedó evidenciado que una parte importante de más de 76 000 hogares —unas 400 000 personas— dependientes directos del envío de las remesas, se encontraban afectados por insuficiencia crónica de ingresos —pobreza de ingresos—. La iniciativa, orientada a fortalecer la capacidad generadora de ingresos de estos hogares, busca apoyar, mediante programas y proyectos, las economías, de consumo y de inversión, que rigen estos hogares. De igual forma, los programas y proyectos mencionados, buscarían promover la generación de fuentes adicionales de remesas para financiar o cofinanciar proyectos donde los beneficiarios principales sean los hogares aludidos y donde, a pesar de las remesas, se identifiquen problemas de insuficiencia de ingresos y; por tanto, de bienestar.

En la medida que hondureños u organizaciones de hondureños residentes en el exterior vayan apoyando estas iniciativas, nuevas bases de acumulación y de generación de ingresos permitirán el desarrollo de flujos de recursos orientados a procesos de inversión abarcando otros grupos sociales necesitados de apoyo productivo. (En el capítulo IX se listan y describen 50 proyectos de uso productivo de las remesas)

3. Iniciativa en base a proyectos de diversificación productiva

Las encuestas procesadas y analizadas para fines de este estudio han permitido establecer la realidad de: una baja participación de los hogares receptores de remesas en actividades productivas y de inserción ocupacional estable. Precisamente, en razón de esta particularidad, se plantea el fomento de proyectos de diversificación productiva que busca que hogares receptores y; también de otros hogares no receptores, se involucren en actividades productivas que reditúen mayores ingresos y mejores capacidades de autosustentación del bienestar alcanzado o por alcanzar. Parte de los proyectos perfilados en el capítulo siguiente se orientan al descubrimiento de nuevos nichos u oportunidades de generar ingresos por hogares carenciados.

4. Iniciativa basada en la educación

La educación es fundamental en todo proceso de desarrollo y; en lo referente a la temática de las remesas, esta adquiere una connotación muy especial por su vinculación con los mercados de empleo y con la propia capacidad de los receptores de insertarse en actividades económicas bien o apropiadamente remuneradas. La alta vulnerabilidad de ingresos de los hogares receptores persistirá en la medida que persistan los niveles educativos de la población joven y adulta de estos y otros hogares. Los proyectos también buscan propiciar un mayor protagonismo de los hondureños residentes en Estados Unidos; tratando que asuman gradualmente la función de aportantes o copatrocinadores del mejoramiento educativo requerido por amplios grupos sociales y; para los cuales, no hay opciones disponibles de mejoramiento del ingreso sino es apelando a diversas formas de capacitación y suministro de nuevas habilidades y capacidades técnicas en áreas productivas. (Véase el Banco de Proyectos.)

5. Iniciativa basada en el fortalecimiento comunitario: urbano y rural

El acordar importancia a la base comunitaria como plataforma de producción y apropiación social de la riqueza; significa reconocer que las comunidades tienen que desarrollarse simultáneamente para que los niveles de bienestar que surjan en los hogares pueda sustentarse y complementarse apoyando grupos sociales de menor desarrollo relativo. La inversión social en procesos de desarrollo comunitario —infraestructura sanitaria, seguridad ciudadana y organización ciudadana— es prerequisite esencial para hacer de la comunidad un espacio capaz de facilitar procesos productivos asentados en los mismos hogares.

Por otra parte, para los hondureños residentes en Estados Unidos u otros países; sería mas afín o proclive participar en el desarrollo comunitario de aquellos lugares de origen o, simplemente, conocidos por ellos. El nivel de involucramiento buscado implica también que las organizaciones no gubernamentales locales participen, de manera sistemática, en la formulación y ejecución de proyectos y programas que signifiquen superar el estado social de cosas existente en las diferentes comunidades del país. La promoción del desarrollo en comunidades rurales adquiere otras características en base a las prioridades que; predominantemente, suelen referirse a problemas de la producción agrícola y a la inadecuación del hábitat. Por tal razón, en el banco de proyectos se separan los correspondientes al sector rural.

La sinergia de efectos logrados con la ejecución de proyectos bajo las cinco iniciativas señaladas; probablemente dé lugar a nuevas formas de promoción del bienestar una vez que se materialice la satisfacción de necesidades básicas de las poblaciones meta de iniciativas orientadoras de la propia ejecución de proyectos.

IX. BANCO DE PROYECTOS ORIENTADOS A USOS PRODUCTIVOS DE LAS REMESAS

1. Introducción

Partiendo de la propuesta general sobre proyectos de uso productivo de las remesas, se presenta, de manera sucinta, un conjunto de 50 perfiles de proyectos y asociados estrechamente a las cinco iniciativas señaladas. Se trata, en primer lugar, de ilustrar aquellos proyectos que coinciden con la problemática de vida de los hondureños que dependen de remesas del exterior y que, por su intermedio, pueden ser receptores de flujos adicionales una vez involucrados en la ejecución de proyectos productivos. En segundo lugar, los proyectos también se dirigen a la población en general aunque preferentemente a los que más experimentan carencias básicas de vida.

El cuadro resumen de cada perfil, diseñado para mostrar algunos aspectos medulares de cada proyecto, destaca : elementos de funcionamiento de los proyectos —Descripción—, objetivos explícitos de cada proyecto y etapas de orientación para el ejecutor final de los proyectos. Los costos consignados corresponden a estimaciones grosso modo que deberán ser afinadas al momento de su formulación definitiva. Las breves notas técnicas de cada perfil tienen el propósito de señalar: facilidades o limitantes de implementación de los proyectos.

En el cuadro 40 puede apreciarse el conjunto de los 50 perfiles de proyectos preliminares identificados para iniciar procesos de socialización de los mismos y así extraer aquellos con más atributos de factibilidad en el corto o mediano plazo.

Cuadro 40

CUADRO GENERAL DE PERFILES DE PROYECTOS DE ORIENTACIÓN PRODUCTIVA

Descripción de perfiles de proyectos	Vínculo con iniciativas
Generación de Ingresos	
1. Proyecto hotelero eco—sostenible	Ingresos + diversificación productiva
2. Producción y comercialización de artesanías	Ingresos + diversificación productiva
3. Producción y comercialización de comestibles artesanales	Ingresos + diversificación productiva
4. Producción y comercialización de agendas y calendarios	Ingresos + diversificación productiva
5. Producción y comercialización de orfebrería artesanal	Ingresos + diversificación productiva
6. Producción y comercialización de artesanías de junco, mimbre y madera	Ingresos + diversificación productiva
7. Información, producción y comercialización de servicios varios de salud	Fomento comunitario + ingresos
8. Construcción de viviendas de bajo costo	Ingresos + fomento comunitario
9. Programas especiales de acceso a instituciones educativas	Educación + fomento comunitario
10. Comercialización de alimentos básicos a bajo costo	Ingresos + fomento comunitario
Educación	
1. Programas especiales de acceso a instituciones educativas	Educación + fomento comunitario
2. Generación de diplomados para familiares de hondureños en el exterior	Educación + fomento comunitario
3. Programas especiales educativos para deportados	Educación + fomento comunitario
4. Programas especiales de participación en programas de educación universitaria a distancia	Educación + fomento comunitario
5. Programa especial de educación informal	Educación + ingresos
6. Programa especial bilingüe en el hogar	Educación + ingresos
7. Programas especiales de capacitación para laborar en maquilas	Educación + diversificación productiva
8. Programa especial de capacitación de prácticas de comercio internacional	Educación + fomento comunitario
9. Programa especial de acceso a educación preescolar bilingüe	Educación + fomento institucional
10. Proyecto piloto de escuela pública bilingüe	
Fortalecimiento comunitario	
1. Organización de microempresas para reciclaje artesanal de basura	Fomento comunitario + ingreso
2. Organización de empresas para construcción y mantenimiento de infraestructura comunitaria	Fomento comunitario + ingreso
3. Programa de capacitación comunitaria para formulación de planes de desarrollo barrial	Fomento comunitario + fomento institucional
4. Creación de empresas comunitarias para reparación y mantenimiento de edificios públicos	Fomento comunitario + ingreso
5. Creación de microempresas de producción de especies vegetales ornamentales	Fomento comunitario + ingreso
6. Creación de microempresas para mantenimiento de: asilos, orfanatos, lactarios, centros de rehabilitación, cementerios, etc.	Fomento comunitario + ingreso
7. Creación de microempresas de barrio para producir bloques y agregados de concreto	Fomento comunitario + ingreso
8. Creación de microempresas para producción de: letrinas, pilas, canales, etc.	Fomento comunitario + ingreso
9. Creación de empresas de barrios de mayoreo de productos de consumo popular	
10. Creación de microempresa para generar pensiones y hospedajes de bajo costo	

Cuadro 40 (Conclusión)

Descripción de perfiles de proyectos	Vínculo con iniciativas
Programas y proyectos rurales	
1. Generación de bancos comunales en aldeas y poblados rurales	Ingreso + fomento comunitario
2. Creación de pequeñas empresas rurales de producción hortícola	Ingreso + fomento comunitario
3. Creación de pequeñas empresas comerciales de medicamentos y bienes básicos	Ingreso + fomento comunitario
4. Pequeñas empresas rurales de control de plagas	Ingreso + fomento comunitario
5. Pequeñas empresas de transporte rural	Educación + fomento comunitario
6. Programa de "viviendas saludables en el campo"	Ingreso + diversificación productiva
7. Pequeñas empresas rurales de ahorro y crédito	Ingreso + diversificación productiva
8. Pequeñas empresas rurales de alfarería	Ingreso + diversificación productiva
9. Programas rurales de educación media a distancia	Ingreso + diversificación productiva
10. Empresas rurales de generación de tecnologías simples	
Proyectos especiales afines a migración y remesas	
1. Empresas populares de servicios y encomiendas	Ingreso + diversificación productiva
2. Prevención y educación en el fenómeno migratorio	Educación + fomento institucional
3. Empresa de servicios especiales ligados a remesas	Ingreso + diversificación productiva
4. Empresa de ventas por catálogo de artesanías hondureñas	Ingreso + diversificación productiva
5. Proyecto especial de vinculación de ONG locales y de los Estados Unidos	Fomento institucional
6. Creación de ONG especializada en formulación y ejecución de proyectos productivos con remesas	Fomento institucional
7. Centro preescolar bilingüe para familiares de hondureños en los Estados Unidos	Educación + fomento comunitario
8. Edición de diario mensual "Nuestra Honduras" para circulación en los Estados Unidos y Honduras	Ingreso + diversificación productiva
9. Pequeños proyectos hoteleros en la Costa Atlántica	Ingreso + fomento comunitario
10. Proyecto de facilitación de la inversión local de hondureños en los Estados Unidos	Ingreso + diversificación productiva

2. Breve descripción general de los proyectos

a) Perfiles de proyectos de generación de ingresos

Perfil de Proyecto No. 1

Nombre: Proyecto hotelero ecosostenible	
I. Descripción: Centro vacacional familiar —de 4 a 6 habitaciones— para ciudades como: San Pedro Sula, Tegucigalpa, Ceiba, Tela, Comayagua, Choluteca, Siguatepeque y otras que ofrecerá planes de descanso en fines de semana o durante la semana y caracterizado por utilizar, de manera optimizada, recursos como: agua, suelos, combustibles, etc. Se trata de promover formas prácticas de desarrollo sostenible creando nuevas fuentes de empleo y reactivando la economía de insumos y productos locales.	II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) El proyecto permitirá vincular remesas y promover comercialmente el proyecto entre usuarios extranjeros principalmente de los Estados Unidos b) Incorporación opcional de familiares de remesantes c) Generar flujos adicionales de inversión
	III. Participantes y ejecutores a) Familias con o sin vínculos familiares en los Estados Unidos b) Asociaciones productivas c) Institutos de política social: FHIS, PRAF, etc. d) ONG y otros
IV. Ingeniería del proyecto	
IV.1. Descripción: a) Identificación de barrios y localidades con potencial turístico y hotelero en las ciudades descritas b) Descripción de casas y edificios con potencial c) Diseño preliminar y prefactibilidad d) Presentación a participantes-ejecutores e) Promoción local y externa del proyecto f) Ejecución física del proyecto g) Inauguración	IV.2. Ingeniería social del proyecto (condiciones inherentes al costo) a) Participación de familias propietarias de la vivienda que habitan y que aportan el inmueble para ser adaptado a los fines del proyecto b) Capacitación técnica en gestión hotelera ecosostenible de las familias participantes c) Monitoría y seguimiento de la institución ejecutora o aportante de recursos financieros
V. Costo estimado del proyecto: de \$5 000.00 a \$12 000.00 por casa o edificio adaptado	
VI. Observaciones técnicas: El diseño arquitectónico debe adaptar el espacio tradicional de hábitat de la familia participante e integrarlo apropiadamente al nuevo espacio de hospedaje. Las adaptaciones sobre uso de: agua, suelos, combustible y energía implican la disponibilidad de planos técnicos para ejecutar las modificaciones ecosostenibles	

Nota: En algunas ciudades con patrimonio arqueológico o colonial —casos de Comayagua, Choluteca, Santa Rosa de Copán, La Esperanza, etc.— el proyecto puede consistir solamente en crear hospedajes u Hostales donde las modificaciones consisten en poner de relieve características físicas del patrimonio o acervo cultural de la ciudad. Es decir, las adaptaciones eco—sostenibles pueden suprimirse en casos donde los costos y la gestión de las mismas sea difícil o de costo inaccesible a las familias participantes.

Perfil de Proyecto No. 2

Nombre: Producción y comercialización de artesanías	
<p>I. Descripción:</p> <p>Centros de producción y comercialización de artesanías en localidades rurales y urbanas —Tegucigalpa, San Pedro Sula, Choluteca, Comayagua, Siguatepeque y otras— que ofrecerán productos especiales de artesanía confeccionados con: madera, cerámica, piedra, fibras vegetales, etc. tanto a turistas locales como externos.</p> <p>Se trata de generar nuevas artesanías y nuevas formas de comercialización utilizando materiales locales y ofertando productos de alta calidad artesanal en: Aeropuertos, hoteles, playas y en centros comerciales de las principales ciudades y de los principales centros turísticos. (En una fase ulterior se planea exportar artesanías a los Estados Unidos. y otros países.)</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) El proyecto permitirá vincular remesas mediante formas comerciales cuyo mercado de destino pueden ser hondureños residentes en el exterior. a/</p> <p>b) Incorporación opcional de familiares de remesantes.</p> <p>c) Segmentar mercado de artesanías para hondureños residentes en los Estados Unidos u otros países</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Familias con o sin vínculos familiares en los Estados Unidos</p> <p>b) Asociaciones productivas —ANDI— PYME</p> <p>c) Instituto de Política Social: FHIS, PRAF, etc.</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de tipos de artesanía y materiales que pueden innovarse o modificarse</p> <p>b) Selección de :grupo de artesanías sujetas a transformación y materiales nuevos</p> <p>c) Diseño y ejecución preliminar de muestras de los nuevos productos</p> <p>d) Presentación a participantes-ejecutores</p> <p>e) Promoción local y externa del proyecto</p> <p>e) Ejecución física del proyecto</p> <p>f) Gestión comercial del proyecto:</p> <p>— selección de locales comerciales</p> <p>— instalación de puntos de venta</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de artesanos participantes</p> <p>b) Capacitación técnica de artesanos y agentes comercializadores</p> <p>c) Previa identificación de principal clientela entre familiares de hondureños residentes en el exterior mediante encuestas de <i>marketing</i> en principales ciudades</p> <p>d) Participación concertada de escuelas de: Bellas Artes, Arquitectura y centros especializados de comercialización como aporte no reembolsable —donación— al proyecto</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$4 000.00 a \$8 000.00 por centro productivo. Y \$2 000.00 a 3 000.00 por punto de venta.	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>El diseño definitivo de las nuevas formas artesanales debe ser validado mediante un muestrario amplio de productos sometidos a la aprobación de la red actual de agentes comercializadores de productos artesanales</p>	

a/ Comunicación personal de los oferentes actuales de artesanías en Honduras ponen de manifiesto que los principales clientes no son necesariamente turistas extranjeros sino familiares de hondureños residentes en el exterior y que adquieren diversos tipos de artesanías para enviarlas como obsequios o durante festividades especiales: Navidad, Semana Santa, etc.. Existe, por tanto, un enorme potencial de mercado interno para nuevos productos de artesanía.

Perfil de Proyecto No. 3

Nombre: Producción y comercialización de comestibles artesanales	
<p>I. Descripción:</p> <p>Centros de producción y comercialización de comestibles artesanales en localidades rurales y urbanas —Tegucigalpa, San Pedro Sula, Choluteca, Comayagua, Siguatepeque y otras— que ofrecerán productos comestibles artesanales —dulces, bebidas, boquitas, etc.— en envases innovadores utilizando materiales locales.</p> <p>Se trata de rediseñar la oferta tradicional de comestibles autóctonos para comercializar en: aeropuertos, centros comerciales, hoteles y sitios de atracción turística.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) El proyecto permitirá vincular remesas mediante la introducción de formas comerciales apreciables por hondureños residentes en el exterior</p> <p>b) Incorporación opcional de familiares de remesantes</p> <p>c) Incorporación de inversionistas —hondureños residentes en el exterior— como aportantes de capital o como agentes comercializadores</p> <p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) familias con o sin vínculos familiares en los Estados Unidos</p> <p>b) Asociaciones Productivas —ANDI— PYME</p> <p>c) Instituto de Política Social: FHIS, PRAF, etc.</p> <p>d) ONG y otros</p> <p>e) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción:</p> <p>a) Identificación de tipos de comestibles artesanales y materias primas que pueden utilizarse</p> <p>b) Selección de :comestibles artesanales y eventualmente sujetos a transformación y rediseño</p> <p>c) Diseño y ejecución preliminar de muestras de los nuevos productos</p> <p>d) Presentación a participantes-ejecutores</p> <p>e) Promoción local y externa del proyecto</p> <p>f) Ejecución física del proyecto</p> <p>g) Gestión comercial del proyecto:</p> <p>— Selección de locales comerciales</p> <p>— Instalación de puntos de venta</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de artesanos participantes</p> <p>b) Capacitación técnica de artesanos y agentes comercializadores</p> <p>c) Previa identificación de potenciales inversionistas hondureños residentes en el exterior</p> <p>d) Participación concertada de empresarios artesanales con experiencia en producción y comercialización de comestibles</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$5 000.00 a \$7 000.00 por centro productivo. Y \$1 500.00 a 2 000.00 por punto de venta	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>El diseño definitivo de las nuevas formas artesanales comestibles debe ser confrontado a las normas técnicas sanitarias vigentes en mercados como los Estados Unidos. Es decir, la factibilidad económica deberá incluir los costos de equiparación sanitaria de los productos comestibles según la legislación del principal mercado potencial de destino. (De igual forma, debe distinguirse el costo de producir y envasar comestibles artesanales para el mercado local)</p>	

Perfil de Proyecto No. 4

Nombre: Producción y comercialización de agendas y calendarios	
<p>I. Descripción:</p> <p>Generación de materiales gráficos, editados con paisajes y panorámicas de Honduras, para su comercialización interna y externa —en principales ciudades de Honduras y en Estados representativos de los Estados Unidos—. Se trata de generar, en primera instancia, agendas, calendarios, <i>souvenirs</i> gráficos —libretas, cuadernos, etc.— para ser comercializados en: aeropuertos, centros comerciales, hoteles, etc. y entre organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) La producción de los productos descritos supone establecer flujos de comercio con consumidores residentes en el exterior b) Incorporación opcional de familiares de remesantes c) Incorporación de inversionistas —hondureños residentes en el exterior— como aportantes de capital o como agentes comercializadores <p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Familias con o sin vínculos familiares en los Estados Unidos b) Asociaciones Productivas —ANDI— PYME c) Institución de Política Social: FHIS, PRAF, etc. d) ONG y otros e) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificar tipos de productos gráficos con potencial comercializador en Honduras y los Estados Unidos b) Selección de productos con características similares al tipo de productos descritos c) Rediseño y ejecución Preliminar de muestras de los nuevos productos d) Presentación a participantes-ejecutores e) Promoción local y externa del proyecto f) Ejecución física del proyecto g) Gestión Comercial del proyecto: <ul style="list-style-type: none"> — Canales de comercialización local — Canales de comercialización externa 	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de inversionistas locales y externos b) Identificación de ONG con experiencia en producción de materiales gráficos c) Incitar participación de ONG de hondureños en los Estados Unidos d) Promover participación de cámaras de comercio de las principales ciudades de Honduras e) Promover participación de clubes de fotografía en diferentes ciudades
<p>V. Costo estimado del proyecto: de \$9 000.00 a \$12 000.00 por producción de agendas y \$1 500.00 a 1 900.00 por producción de calendarios</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>La producción de materiales gráficos —agendas, calendarios, libretas, etc.— supone validar diferentes formas entre consumidores representativos del mercado meta o de destino. Necesariamente, ello supone levantar encuestas con muestras prototipo para su validación antes de iniciar la producción masificada de producto y; por tanto, es un costo que debe ser considerado. La participación de organizaciones de hondureños, como copatrocinadores, puede minimizar el impacto económico de las pruebas previas al lanzamiento de los productos</p>	

Perfil de Proyecto No. 5

Nombre: Producción y comercialización de orfebrería artesanal	
<p>I. Descripción:</p> <p>Producción y comercialización de productos artesanales de orfebrería —pendientes, cadenas, broches, anillos, etc.— en pequeños centros de fabricación en ciudades como: Tegucigalpa, San Pedro Sula, Choluteca, Comayagua, Siguatepeque y otras— que ofrecerán una gama de productos artesanales de orfebrería, utilizando materias primas locales, para su comercialización interna y externa. Este proyecto supone aumentar y diversificar la oferta de productos de consumo local y de exportación utilizando minerales y pedrería local <u>a/</u> para ser comercializados en puntos de venta en: aeropuertos, centros comerciales, hoteles y sitios de atracción turística.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Vinculación opcional con organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>b) Incorporación opcional de familiares de remesantes</p> <p>c) Incorporación opcional de inversionistas —hondureños residentes en el exterior— como aportantes de capital o como agentes comercializadores</p> <p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Familias con o sin vínculos familiares en los Estados Unidos</p> <p>b) Asociaciones Productivas —ANDI— PYME</p> <p>c) Instituto de Política Social: FHIS, PRAF, etc.</p> <p>d) ONG y otros</p> <p>e) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1.—Descripción:</p> <p>a) Identificación de : productos artesanales de orfebrería y materiales locales</p> <p>b) Selección de productos y materiales</p> <p>c) Diseño y ejecución preliminar de muestras de los nuevos productos</p> <p>d) Presentación a participantes-ejecutores</p> <p>e) Promoción local y externa del proyecto</p> <p>f) Ejecución física del proyecto</p> <p>g) Gestión productiva del proyecto</p> <p>h) Gestión comercial del proyecto</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de orfebres participantes</p> <p>b) Capacitación técnica de artesanos y agentes comercializadores</p> <p>c) Identificación de potenciales inversionistas hondureños residentes en el exterior</p> <p>d) Participación concertada de empresarios locales en orfebrería con experiencia en producción y comercialización de productos de joyería</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de \$2 500.00 a \$3 500.00 por centro productivo. Y \$1 300.00 a 1 900.00 por punto de venta</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>El diseño definitivo de productos de joyería y su posterior producción puede articularse con empresas maquiladoras —con marcas reconocidas en los mercados internacionales— mediante esquemas de subcontratación o mediante convenios de comercialización. En ambos casos, la institución ejecutora debe asegurar un módulo de capacitación previo a la realización de muestrarios para eventuales compradores-comercializadores</p>	

a/ Honduras dispone de minerales y pedrería abundante en departamentos como: Olancho, Choluteca, Santa Bárbara, Intibucá y otros. La amplia disponibilidad de estos materiales garantiza un buen suceso al proyecto si se logra organizar a los artesanos—orfebres existentes y si se obtiene la capacitación apropiada de fabricación y comercialización.

Perfil de Proyecto No. 6

Nombre: Producción y comercialización de artesanías de junco, mimbre y madera	
<p>I. Descripción:</p> <p>Centros de producción y comercialización de artesanías —sombreros, carteras, muebles y objetos varios— en localidades rurales y urbanas —Tegucigalpa, San Pedro Sula, Choluteca, Comayagua, Siguatepeque y otras— que ofrecerán productos de alto valor agregado para ser comercializados en sitios de interés turístico: aeropuertos, hoteles, museos y centros comerciales.</p> <p>Se trata de adaptar y rediseñar la oferta tradicional de artesanías con fibras vegetales y madera para ampliar y diversificar productos en función particular de la clientela* de países como los Estados Unidos de Norteamérica.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) El proyecto permitirá vincular remesas mediante la introducción de formas comerciales apreciables por hondureños residentes en el exterior</p> <p>b) Incorporación opcional de familiares de remesantes</p> <p>c) Incorporación de inversionistas —hondureños residentes en el exterior— como aportantes de capital o como agentes comercializadores</p> <p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Familias con o sin vínculos familiares en los Estados Unidos</p> <p>b) Asociaciones productivas —ANDI— PYME</p> <p>c) Instituto de Política Social: FHIS, PRAF, etc.</p> <p>d) ONG y otros</p> <p>e) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de formas artesanales y materias primas con potencial para ser utilizadas en nuevos productos</p> <p>b) Selección de productos a fabricar</p> <p>c) Diseño y ejecución preliminar de muestras de los nuevos productos</p> <p>d) Presentación a participantes-ejecutores</p> <p>e) Promoción local y externa del proyecto</p> <p>f) Ejecución física del proyecto</p> <p>g) Gestión productiva y comercial del proyecto</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de artesanos participantes</p> <p>b) Capacitación técnica de artesanos y agentes comercializadores</p> <p>c) Previa identificación de potenciales inversionistas hondureños residentes en el exterior</p> <p>d) Participación concertada de empresarios con experiencia en producción y comercialización y exportación de artesanías</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$12 000.00 a \$17 000.00 por centro productivo. Y \$2 500.00 a 3 000.00 por punto de venta	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>Los productos de: junco, mimbre y madera, fabricados y comercializados en el país, gozan de prestigio internacional; sin embargo, los esfuerzos innovadores no han sido suficientes para aumentar la gama de usuarios locales y externos. Es de importancia primordial el diseño y rediseño de nuevas formas artesanales.</p>	

a/ El levantamiento de encuestas entre turistas y entre hondureños residentes en el exterior supone disponer de una base amplia para el rediseño de productos. Esta es una tarea inherente a la entidad ejecutora.

Perfil de Proyecto No. 7

Nombre: Información, producción y comercialización de servicios varios de salud	
<p>I. Descripción:</p> <p>Centros de información, producción y comercialización de servicios de salud —odontológicos, oftalmológicos, ortopédicos, seguros de salud, servicios de diagnóstico— para hondureños y centroamericanos residentes en el exterior, organizando esquemas consolidados de promoción, venta y correduría de seguros de salud en ciudades.</p> <p>Como: Tegucigalpa, San Pedro Sula, Ceiba, Choluteca y Comayagua que ofrecerán servicios de salud de diversa índole a hondureños y otros centroamericanos previamente identificados con campañas promocionales en sus sitios de residencia.</p>	<p>II. Objetivos de Potenciación del uso de las Remesas</p> <p>a) El proyecto permitirá vincular remesas mediante la promoción sustitutiva del gasto en salud de los hondureños residentes en el exterior</p> <p>b) Incorporación opcional de familiares de remesantes como beneficiarios</p> <p>c) Incorporación eventual de inversionistas —y de organizaciones de hondureños y de centroamericanos residentes en el exterior</p>
	<p>III. Participantes y Ejecutores</p> <p>a) Familias con vínculos familiares en los Estados Unidos</p> <p>b) Hospitales y clínicas privadas</p> <p>c) Instituciones de seguros de salud</p> <p>d) ONG y otros</p> <p>e) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de localidades de usuarios hondureños O C.A. de servicios de salud en los Estados Unidos</p> <p>b) Selección de medios de promoción</p> <p>c) Presentación a participantes-ejecutores la gama de servicios a ofertar</p> <p>d) Promoción local y externa del proyecto</p> <p>e) Ejecución del proyecto</p> <p>f) Gestión comercial del proyecto:</p> <p>— Selección de oferentes</p> <p>— Selección de medios</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de prestadores de servicios</p> <p>b) Capacitación técnica para adaptar servicios de salud a necesidades de residentes en el exterior</p> <p>c) Identificación de organizaciones en el exterior como agentes promotores</p> <p>d) Participación concertada de organizaciones de familiares de hondureños residentes en el exterior</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de \$3 000.00 a \$4 000.00 por organización de 1 centro de información y divulgación interna y externa</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>La necesidad de organizar la oferta de servicios varios de salud, implica concertar con los oferentes ya existentes para realizar una promoción genérica de los establecimientos de salud interesados en participar en un esquema centralizado de promoción e información acerca de servicios de salud para hondureños residentes en los Estados Unidos y para sus familiares. Es fundamental la apertura previa de los directivos de estos establecimientos para lograr negociar márgenes de comisión por servicios con la nueva modalidad de ofertar servicios de salud.</p>	

Perfil de Proyecto No. 8

Nombre: Centros de comercialización de maquinaria y tecnología norteamericana	
<p>I.—Descripción: Centros, agencias y representaciones, de comercialización de maquinaria y tecnología nueva y usada para sector industrial y agrícola; principalmente sustitutiva de tecnologías con negativo impacto ecológico. Se trata de crear un centro especializado de comercialización, por pedidos, de maquinaria o tecnología alternativa a procedimientos actuales que afecten ecosistemas. (Existen muchas industrias de alimentos y otros subsectores que utilizan hornos alimentados con leña).</p> <p>Los centros de comercialización alternativa funcionarían en las principales ciudades del país, actuando también como entidades representantes de casas comerciales de los Estados Unidos.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) El proyecto permitirá vincular remesas mediante la promoción de inversiones por parte de hondureños residentes en el exterior</p> <p>b) Incorporación opcional de familiares de remesantes</p> <p>c) Incorporación opcional de organizaciones de hondureños residentes en el exterior</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Familias con vínculos familiares en los Estados Unidos</p> <p>b) Cooperativas de producción y comercialización</p> <p>c) Instituciones del sector público. recursos naturales, economía, etc.</p> <p>d) ONG y otros</p> <p>e) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de subsectores industriales con maquinaria o tecnología de impacto ecológico</p> <p>b) Selección de subsectores participantes</p> <p>c) Presentación a participantes—ejecutores la gama de servicios —de importación— a ofertar</p> <p>d) Promoción local y externa del proyecto</p> <p>e) Ejecución del proyecto</p> <p>f) Gestión comercial del proyecto</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de cooperativas de producción y empresarios individuales</p> <p>b) Capacitación técnica a gestores-ejecutores del proyecto</p> <p>c) Identificación de organizaciones en el exterior como socios o agentes promotores</p> <p>d) Participación concertada de familiares de hondureños residentes en el exterior</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de \$7 000.00 a \$9 500.00 por organizar un centro de información y comercialización tecnológica</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>La necesidad de disponer de un diagnóstico inicial acerca de usos tecnológicos es fundamental para facilitar la especialización del centro o centros de suministro de información y de comercialización de tecnologías en los primeros meses de funcionamiento.</p> <p>El costo de levantamiento del mismo deberá considerarse al establecer el costo total de ejecución del proyecto.</p>	

Perfil de Proyecto No. 9

Nombre: Construcción de viviendas de bajo costo	
<p>I. Descripción: Centros privados especializados en construcción de viviendas de bajo costo para hondureños afectados por el huracán Mitch, utilizando materiales locales. Estos centros se encargarán de gestionar recursos locales y externos para construir viviendas de bajo costo en las ciudades más afectadas: Tegucigalpa, Choluteca, Ceiba y otras ciudades, concertando acciones con municipalidades y otras instituciones. Los centros privados de construcción de viviendas descentralizarán con instituciones financieras el cobro de los montos de ejecución de las construcciones.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) El proyecto permitirá vincular remesas de organizaciones de hondureños o de otras organizaciones de los Estados Unidos b) Incorporación opcional de familiares de remesantes como beneficiarios c) Incorporación eventual de inversionistas hondureños residentes en los Estados Unidos</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores a) Familias con vínculos familiares en los Estados Unidos b) FHIS, PRAF, INHFA, COPECO, etc. c) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos d) ONG y otros e) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción: a) Identificación y cuantificación de necesidades de viviendas de bajo costo en cada localidad afectada b) Selección de beneficiarios c) Diseño de viviendas d) Presentación a participantes—ejecutores los tipos de vivienda por construir e) Promoción local y externa del proyecto f) Ejecución del proyecto</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto a) Organización social de beneficiarios b) Capacitación técnica de beneficiarios para incorporarlos como mano de obra de los proyectos c) Identificación de organizaciones en el interior y exterior como agentes financiadores d) Participación opcional de organizaciones de familiares de hondureños residentes en el exterior</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de \$1 800.00 a \$2 200.00 por unidad habitacional básica, excluyendo costo del terreno</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas: Los terrenos ejidales puestos a disposición por las municipalidades, pueden ser el aporte de las municipalidades a proyectos sociales de construcción de viviendas entre familias de escasos recursos. Por tanto, la gestión social con municipalidades es un elemento primordial para asegurar la factibilidad de estos proyectos que pueden ser emprendidos por ONG locales o foráneas. La participación de las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos puede asegurar involucramiento continuo por la magnitud del déficit de viviendas de bajo costo en el país.</p>	

Nota: las organizaciones no gubernamentales especializadas en la construcción de viviendas, podrían ser, en primera instancia, las entidades ejecutoras de estos proyectos; sin perjuicio de que otras entidades como las municipalidades también podrían funcionar como entidades patrocinadoras y; al mismo tiempo, ejecutoras.

Perfil de Proyecto No. 10

Nombre: Comercialización de alimentos básicos a bajo costo	
<p>I. Descripción:</p> <p>Organización de centros comunales para la comercialización de alimentos básicos mediante compras en escala en fábricas y localidades productoras.</p> <p>Los organizadores podrán acordar márgenes de ganancia para sostenimiento de los centros —alquiler y salarios de los encargados— y organizar actividades comerciales afines —ferias, remates, liquidaciones, rifas, etc.— para ampliar la escala de ventas.</p> <p>Los centros funcionarán de manera preferencial en barrios y colonias de población de escasos recursos y en mercados populares.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) El proyecto permitirá vincular remesas mediante el patrocinio de estos proyectos por parte de organizaciones de hondureños residentes en los Estados Unidos</p> <p>b) Incorporación opcional de familiares de remesantes como organizadores y/o beneficiarios</p> <p>c) Generación de flujos adicionales de inversión</p> <p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Familias con o sin vínculos familiares en los Estados Unidos</p> <p>b) Asociaciones, patronatos y otros</p> <p>c) FHIS, PRAF, INHFA, etc.</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de barrios y localidades donde no existan centros populares de comercialización</p> <p>b) Formulación de menú de ofertas</p> <p>c) Diseño de procedimientos de compra</p> <p>d) Presentación a participantes—ejecutores</p> <p>e) Promoción local y externa del proyecto</p> <p>f) Ejecución del proyecto</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Promoción incitando la participación de familias como organizadores—gestores del proyecto</p> <p>b) Capacitación técnica en comercialización y contabilidad básica a las familias participantes</p> <p>c) Monitoría y seguimiento de la Institución ejecutora o aportante de recursos financieros</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$2 500.00 a \$3 000.00 por centro popular de comercialización	
VI. Observaciones técnicas:	
<p>El diseño de la oferta deberá adaptarse a las preferencias y estructuras de consumo de las localidades bajo influencia de los centros populares de comercialización. Es decir, puede incluir la comercialización de medicamentos básicos y otros bienes juzgados esenciales por la población meta de estos establecimientos.</p>	

b) Perfiles de proyecto

Perfil de Proyecto No. 11

Nombre: Acceso especial a escuelas bilingües	
<p>I. Descripción:</p> <p>Programas de acceso especial a niños y jóvenes con familiares residiendo en los Estados Unidos en ciclos normales de escolaridad o durante períodos cortos en el caso de adultos.</p> <p>Se trata de lograr que empresarios de escuelas bilingües amplíen y adapten la oferta de servicios educativos a niños, jóvenes y adultos para el aprendizaje de inglés y otros idiomas. Esto implica generar facilidades especiales— pago de primas moderadas y descuentos por pago anticipado o por número de personas matriculadas de una misma familia— buscando propiciar un acceso permanente a programas educativos adaptados a las necesidades de personas con familiares en los Estados Unidos. Este proyecto, podría iniciarse bajo la modalidad de experiencia piloto en las ciudades donde existan escuelas con formación bilingüe.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) El proyecto permitirá vincular flujos adicionales de remesas al país</p> <p>b) Formación de grupos diversificados de interés para satisfacer necesidades de los hondureños residiendo en los Estados Unidos</p> <p>c) Generación de nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Asociaciones locales de escuelas bilingües</p> <p>b) Asociaciones de Hondureños residentes en los Estados Unidos</p> <p>c) Institución de política social: FHIS, PRAF, etc.</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción:</p> <p>a) Identificación de escuelas y colegios con potencial participativo</p> <p>b) Definición de ofertas educativas por escuela o colegio participante</p> <p>c) Promoción local y externa</p> <p>d) Presentación a participantes—ejecutores</p> <p>e) Ejecución del proyecto</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de familias participantes</p> <p>b) Monitoría y seguimiento de la institución ejecutora</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$800.00 a \$1 000.00 por escuela o colegio que estructure programas especiales de acceso	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>El trabajo principal de la entidad ejecutora consiste en el <i>Lobby</i> con instituciones educativas y la promoción y organización de las familias con potencial participativo. De igual forma, el organismo ejecutor deberá contactar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos para promover formas masificadas de acceso y para generar formas inéditas de cooperación con escuelas y colegios en Honduras.</p>	

Perfil de Proyecto No. 12

Nombre: Programas especiales de acceso a instituciones educativas	
<p>I. Descripción: Generación de programas de educación técnica en establecimientos públicos y privados tales como: INFOP, CADERH, Técnico Alemán, y otros Centros de Educación técnica existentes en las principales ciudades.</p> <p>Se trata de generar programas especiales de educación técnica electricidad, mecánica, soldadura, balconería, computación, etc.. para jóvenes y adultos con familiares residentes en los Estados Unidos, incluyendo programas educativos para amas de casa: corte y confección, mercería, alta cocina, etc.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) El proyecto permitirá flujos adicionales de remesas</p> <p>b) Incorporación opcional de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones educativas técnicas</p> <p>b) Asociaciones de familias</p> <p>c) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de Instituciones educativas técnicas en diferentes ciudades</p> <p>b) Organizar contenidos curriculares con participantes potenciales</p> <p>c) Diseño Preliminar y Prefactibilidad</p> <p>d) Presentación a participantes—ejecutores</p> <p>e) Promoción local y externa del proyecto</p> <p>f) Ejecución física del proyecto</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Participación de familias organizadas y levantamiento de encuestas de intencionalidad e intereses de formación técnica</p> <p>b) Involucramiento de organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>c) Monitoría y seguimiento de la institución ejecutora o aportante de recursos financieros</p>
V.— Costo estimado del proyecto: de \$1 500.00 a \$1 900.00 por institución educativa participante.	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>El proyecto puede ser ejecutado por ONG con experiencia en formación técnica y con nexos con instituciones educativas públicas y privadas. La gestión de recursos financieros para la realización de los mismos puede combinarse con aportantes locales y externos.</p>	

Perfil de Proyecto No. 13

Nombre: Programas especiales educativos para deportados	
<p>I. Descripción: Generación de programas especiales de educación para hondureños deportados a través de establecimientos públicos y privados tales como: INFOP, CADERH y Centros nuevos especializados en reinserción productiva de personas.</p> <p>Se trata de generar programas especiales de capacitación para prevenir la ocurrencia de actos delictivos de personas deportadas con o sin antecedentes criminales ofreciendo una gama de programas educativos de carácter técnico que, a su vez, faciliten la inserción de los deportados en el aparato productivo nacional.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) El proyecto permitirá atender casos de personas con pertenencias en los Estados Unidos para su eventual repatriación b) Incorporación opcional de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión en el país.
	<p>III. Participantes y Ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Instituciones educativas públicas y privadas b) Familias organizadas c) ONG y otros d) Agencias de cooperación internacional e) OIM, USAID, etc.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de personas deportadas en los aeropuertos internacionales con asistencia de la Dirección de migración b) Organizar contenidos curriculares con Instituciones participantes potenciales c) Diseño preliminar y prefactibilidad d) Presentación a participantes—ejecutores e) Promoción local y externa del proyecto f) Ejecución del proyecto 	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Organización de hondureños deportados b) Levantamiento de encuestas rápidas de intereses educativos de los deportados c) Involucramiento —opcional— de organizaciones de hondureños en el exterior d) Realización de eventos con instituciones del sector público
<p>V. Costo estimado del proyecto: de \$15 000.00 a \$20 000.00 por programas durante 1 año</p>	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas:</p> <p>El proyecto puede ser ejecutado por ONG en combinación con el comisionado de los Derechos Humanos, Dirección General de Migración y derivando los interesados, ya capacitados, a otros programas educativos de carácter técnico. La esencia del programa educativo a desarrollar radica en promover un mejoramiento substancial de la autoestima del deportado que pueda dar lugar a involucramiento en otros programas de educación técnica. Se trata de inculcar nuevos valores que impidan que los deportados se vinculen a actividades delictivas y/o para prevención de futuras emigraciones.</p>	

Perfil de Proyecto No. 14

Nombre: Generación de diplomados para familiares de hondureños en el exterior	
<p>I.—Descripción:</p> <p>Generación de programas de educación técnica superior, principalmente de corta duración –6 meses a 1 año— para personas sin empleo y con educación media terminada en establecimientos universitarios públicos y privados tales como: UNAH, UNITEC, Escuelas Agrícolas, etc. en las principales ciudades.</p> <p>Se trata de generar programas especiales de educación técnica— computación, mercadotecnia, alta costura, decoración de interiores, etc. — para jóvenes y adultos de ambos sexos con familiares residentes en los Estados Unidos interesados en adquirir nuevos conocimientos y habilidades técnicas que aumenten su potencial de generación de ingresos.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) El proyecto permitirá flujos adicionales de remesas</p> <p>b) Incorporación opcional de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones de educación superior</p> <p>b) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>c) ONG y otros</p> <p>d) Instituciones públicas de política social</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de Instituciones educativas interesadas en organizar “diplomados”</p> <p>b) Organizar contenidos curriculares con instituciones participantes potenciales</p> <p>c) Diseño preliminar y prefactibilidad</p> <p>d) Presentación a participantes—ejecutores</p> <p>e) Promoción local y externa del proyecto</p> <p>f) Ejecución del proyecto</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Levantamiento de encuestas entre hogares con familiares en el exterior</p> <p>b) Involucramiento de organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>c) Monitoría y seguimiento de la institución ejecutora para propiciar inserción efectiva de las personas educadas en el aparato productivo</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$25 000.00 a \$30 000.00 por diplomado durante 1 periodo de 6 meses a 1 año	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>El proyecto puede ser coordinado por ONG y Universidades públicas y privadas con experiencia reciente en organización de diplomados . La gestión de recursos financieros para la realización de los mismos puede desempeñarse de manera conjunta entre aportantes locales —instituciones públicas y privadas— y agentes externos gobiernos. agencias de cooperación internacional.</p>	

Perfil de Proyecto No. 15

Nombre: Programas especiales de participación en programas de educación universitaria a distancia	
<p>I. Descripción:</p> <p>La existencia de programas de educación universitaria a distancia —UNAH y UPN— serán, a través de este proyecto, especialmente promovidas entre jóvenes y adultos de ciudades intermedias. La institución ejecutora desarrollará actividades de acompañamiento para aquellas personas que participen y que sean familiares de hondureños residiendo en el exterior. Se trata de ampliar el marco de oportunidades educativas para personas que actualmente mantienen expectativas de viajar a los Estados Unidos de Norteamérica por el hecho de tener familiares residiendo en aquel país.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) El proyecto permitirá flujos adicionales de remesas</p> <p>b) Incorporación opcional de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p> <p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones educativas superiores</p> <p>b) Asociaciones de familias</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de programas de educación superior a distancia</p> <p>b) Organizar contenidos curriculares con participantes potenciales</p> <p>c) Diseño preliminar y prefactibilidad</p> <p>d) Presentación a participantes—ejecutores</p> <p>e) Promoción local y externa del proyecto</p> <p>f) Ejecución del proyecto</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Levantamiento de encuestas entre familiares de hondureños en el exterior</p> <p>b) Involucramiento de organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>c) Monitoría y seguimiento de la institución ejecutora para impedir abandono o deserción de los programas educativos</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$16 000.00 a \$20 000.00 por institución educativa participante y promoviendo programas entre población meta	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>El proyecto puede ser coordinado por ONG conjuntamente con universidades que desarrollan programas de educación a distancia. Debe entenderse que los programas de educación a distancia ya existen y que las actividades específicas del proyecto se limitan a promover el involucramiento de personas con educación media terminada o por terminar y que sean, preferentemente, personas con familiares en el exterior. El seguimiento, caso por caso, de las personas participantes supone una forma de acompañamiento para inducir a las personas a vincularse de manera permanente en actividades de generación de ingresos— empleo y auto empleo.</p>	

Perfil de Proyecto No. 16

Nombre: Programa especial de educación bilingüe en el hogar	
<p>I. Descripción:</p> <p>Generación de programas de educación bilingüe en el hogar, para personas adultas y jóvenes vinculadas o no a familiares residentes en los Estados Unidos. Se trata de incorporar personas, normalmente excluidos de los sistemas educativos, a programas especiales de educación que les capaciten para identificar nuevas oportunidades de generación de ingresos y de articulación económica a la sociedad como autogeneradores de empleo.</p> <p>El programa deberá incorporar módulos técnicos de capacitación en oficios y habilidades técnicas para fortalecer su potencial generador de ingresos</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) El proyecto permitirá flujos adicionales de remesas</p> <p>b) Incorporación opcional de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones educativas superiores</p> <p>b) Asociaciones de familias</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de hogares con expectativas de educación bilingüe</p> <p>b) Levantamiento de encuestas de intención de pago</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Elaboración de contenidos curriculares</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de amas de casa, adultos y jóvenes en los hogares</p> <p>b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Involucramiento de instituciones de educación bilingüe</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de \$20 000.00 a \$25 000.00 por institución educativa participante y promoviendo programas anuales entre población meta</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>Los programas especiales de educación bilingüe en el hogar se fundamentan en el objetivo de aumentar la capacidad generadora de ingresos de los hogares mediante el aprovechamiento integral de las oportunidades que pueden generarse localmente cuando se trata de personas con familiares en Estados Unidos; en tanto que potenciales suministradores de: información, bienes y servicios que pueden sustentar operaciones comerciales lucrativas en el país. Esto significa que este programa de educación bilingüe en el hogar debe promocionarse como una alternativa innovadora de producir y generar ingresos ampliando las modalidades de integración de las personas con el país de residencia de uno o más familiares.</p>	

Perfil de Proyecto No. 17

Nombre: Programas especiales de capacitación para laborar en maquilas	
<p>I.—Descripción:</p> <p>Generación de programas especiales de capacitación a jóvenes de ambos sexos para desempeñarse como trabajadores en sectores industriales de maquila – confección de ropa, microelectrónica en períodos cortos de 1 a 2 meses utilizando instalaciones educativas preexistentes y mediante <i>stages</i> en las propias plantas industriales maquiladoras.</p> <p>Se trata de aumentar las expectativas de empleo de jóvenes, con o sin familiares en el exterior, a través de convenios realizados entre la entidad ejecutora y las empresas maquiladoras existentes o por iniciar actividades.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) El proyecto permitirá flujos adicionales de remesas.(apoyo potencial de ONG de hondureños en los Estados Unidos)</p> <p>b) Incorporación opcional de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones educativas técnicas</p> <p>b) Empresarios maquiladores</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG locales y otros (FHIS, etc.)</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación del universo de interesados en cada ciudad con plantas de maquila</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Elaboración de contenidos curriculares</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organizaciones de formación técnica: INFOP, CAHDER, etc.</p> <p>b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Involucramiento de instituciones sociales: FHIS, PRAF, INHFA.</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de \$6 000.00 a \$7 500.00 por ciclo educativo de 2 meses durante 3 períodos anuales en cada ciudad</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>Son los propios maquiladores los informantes claves de las habilidades que deban inducirse mediante programas de capacitación de los candidatos potenciales a trabajar en las plantas existentes o por existir. Por tanto, este programa necesariamente debe ser concertado con la cámara de maquiladores para fines de especificar el currículum y para asegurar la eventual inserción de los capacitados. El propio empresario maquilador puede ser un copatrocinador del programa. (Existen experiencias exitosas de algunos de estos programas implementados en Choloma y Villanueva).</p>	

Perfil de Proyecto No. 18

Nombre: Programa especial de capacitación en prácticas de comercio internacional	
<p>I. Descripción:</p> <p>Cursos modulares de comercio internacional, enfocando aspectos prácticos acerca de exportaciones e importaciones de mercancías. La formación de este programa, proponiendo herramientas básicas del comercio internacional, incluirá visitas a pequeños negocios de exportación e importación de mercancías. Realmente, se trata de fomentar la asociación de pequeños inversionistas potenciales mediante dispositivos pedagógicos de "aprender—haciendo". Estos cursos, en los módulos teóricos, podrán realizarse en fines de semana en establecimientos universitarios.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) El proyecto permitirá flujos adicionales de remesas. (federación de ingresos o divisas)</p> <p>b) Incorporación opcional de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Crear nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y Ejecutores</p> <p>a) Instituciones educativas superiores</p> <p>b) Formas grupos de pequeños inversionistas</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de participantes potenciales</p> <p>b) Levantamiento de encuestas de intención de pago</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Adaptación de contenidos curriculares</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Promover mesas de trabajo con universidades y exportadores</p> <p>b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos (opcional)</p> <p>c) Involucramiento de ONG locales</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$7 000.00 a \$8 000.00 por ciclo de tres módulos básicos	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>La financiación de estos cursos, dirigidos a todo tipo de persona interesada, puede resultar subsidiada por organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. Realmente, no se trata de inducir la sola participación de los familiares de los hondureños en los Estados Unidos; sino de generar oportunidades especiales para ellos sin excluir a otras personas interesadas. La concertación previa con pequeños y medianos negocios de exportación o importación; es fundamental y la mención explícita de tales negocios debe ser parte del marketing de estas propuestas al interior y exterior del país.</p>	

Perfil de Proyectos No. 19

Nombre: Programa especial de acceso a educación preescolar bilingüe	
<p>I. Descripción: Generación de oportunidades especiales de acceso a niños y niñas de Honduras con familiares residiendo en los Estados Unidos en otros países. Se trata de la creación de facilidades de entrada a escuelas bilingües existentes; buscando mejorar la inserción educativa de niños con pocas posibilidades de acceder a estos establecimientos por barreras económicas o de otra índole.</p> <p>Los programas, en principio, se dirigirán a niños familiares directos de hondureños viviendo en los Estados Unidos; pero el programa podrá abrirse a otros grupos sociales.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) El proyecto permitirá flujos adicionales de remesas b) Incorporación opcional de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores a) Instituciones educativas bilingües b) Asociaciones de familias c) Organizaciones de hondureños en el exterior d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción: a) Identificación de hogares con expectativas de educación bilingüe para niños b) Levantamiento de encuestas de intención de pago c) Elaboración definitiva del proyecto d) Presentación a financiadores y ejecutores e) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto a) Organización de grupos de adultos responsables de tutela de niños b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos c) Involucramiento de instituciones de educación bilingüe</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de \$10 000.00 a \$11 000.00 por institución educativa participante y promoviendo programas preescolares bilingües</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas: La formación preescolar bilingüe o de escuelas especiales con derechos de matrícula que oscilan entre \$350 a \$450 y mensualidades de \$100; realmente impide el acceso a muchos niños por la insuficiencia de ingreso de los hogares en general. El organismo ejecutor de este proyecto tendrá que negociar expedientes de subsidio y otras facilidades y planes especiales que incentiven a hondureños del exterior para cofinanciar estos proyectos.</p>	

Perfil de Proyecto No. 20

Nombre: Programa piloto de generación de escuela pública bilingüe	
<p>I. Descripción:</p> <p>Creación de una escuela experimental piloto de carácter público en cada una de las principales ciudades del país de tal forma que se amplíe el acceso de niños y jóvenes mediante modalidades de gestión cooperativa y autosostenible y sin fines de lucro.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) El proyecto permitirá flujos adicionales de remesas</p> <p>b) Incorporación opcional de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones educativas públicas</p> <p>b) Asociaciones de familias</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Formulación preliminar de proyecto</p> <p>b) Levantamiento de encuestas de participación y de intención de pago</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Elaboración de contenidos curriculares</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de jefes de hogar</p> <p>b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Involucramiento de instituciones de educación bilingüe</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$35 000.00 a \$45 000.00 anuales por institución educativa participante	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>El proyecto, inicialmente construido y financiado por una institución pública como el FHIS u otro, podría ser gestionado por una ONG con la gradual participación de una asociación de padres de familia que; eventualmente, fijará políticas de acceso facilitando, entre otros, la entrada de niños o jóvenes con familiares hondureños en el exterior. La autogestión de la escuela experimental implica la continua generación de recursos, mediante diversas actividades, buscando la no interrupción del proceso educativo una vez iniciado.</p>	

c) Proyectos productivos de fortalecimiento comunitario

Perfil de Proyecto No. 21

Nombre: Organización de microempresas para reciclaje artesanal de basura	
I. Descripción: Creación de pequeñas empresas para reciclaje artesanal de basura de: vidrio, plástico y papel y cartón en las principales ciudades del país; las cuales operarán mediante contratos con las corporaciones municipales o con empresas privadas. En ambos casos se tratará de especificar la utilidad comunitaria de los productos del reciclaje. Las microempresas, previo a su formación, recibirán capacitación por parte de la entidad ejecutora.	II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) El proyecto permitirá flujos adicionales de remesas b) Incorporación opcional de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos c) Nuevas fuentes de empleo e inversión d) Participación de municipalidades
	III. Participantes y ejecutores a) Instituciones técnicas b) Asociaciones y patronatos c) Organizaciones de hondureños en el exterior d) ONG y otros
IV. Ingeniería del proyecto	
IV.1. Descripción: a) Identificación de potenciales participantes b) Selección y capacitación de participantes c) Elaboración definitiva del proyecto d) Presentación a municipalidades e) Presentación a financiadores y ejecutores f) Ejecución	IV.2. Ingeniería social del proyecto a) Promoción social de microempresarios b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos c) Involucramiento y concertación con municipalidades
V. Costo estimado del proyecto: de \$12 000.00 a \$15 000.00 por microempresa organizada y operando	
VI. Observaciones técnicas: El tratamiento social de los problemas sanitarios por las municipalidades sigue cobrando gran importancia por los enormes costos de acopio y tratamiento de la basura en ciudades grandes o medianas. Las microempresas de reciclaje están llamadas a liberar a las municipalidades de la onerosa logística que implica el tratamiento de la basura. El organismo ejecutor podrá asesorarse con la OPS/OMS para utilizar tecnologías apropiadas y de bajo costo.	

Perfil de Proyecto No. 22

Nombre: Organización de pequeñas empresas para construcción y mantenimiento de infraestructura comunitaria	
<p>I. Descripción: Creación de pequeñas organizaciones empresariales, principalmente de extracción popular, especializadas en la construcción y mantenimiento de infraestructura de las comunidades —redes de agua, drenaje sanitario, calles, edificios: escuelas, centros de salud, mercados, etc.—. Estas empresas, formadas por artesanos y trabajadores con experiencia, podrán realizar contratos públicos y privados de mantenimiento o construcción. Los servicios ofertados por estas empresas abarcarán la ejecución de trabajos en otros municipios y hasta en otros departamentos.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) El proyecto permitirá flujos adicionales de remesas b) Incorporación opcional de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos c) Nuevas fuentes de empleo e inversión.</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores a) Instituciones técnicas como INFOP b) Asociaciones de artesanos c) Organizaciones de hondureños en el exterior d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción: a) Identificación de artesanos interesados b) Selección y capacitación de participantes c) Elaboración definitiva del proyecto d) Presentación a municipalidades e) Presentación a financiadores y ejecutores f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto a) Organización de grupos de amas de casa, adultos y jóvenes en los hogares b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos c) Involucramiento de corporaciones municipales</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$10 000.00 a \$12 000.00 por empresa creada y operando	
<p>VI. Observaciones técnicas: Las diversas problemáticas comunitarias, con mayor o menor grado de complejidad según las ciudades, exigen levantar una lista priorizada de los problemas percibidos por los propios pobladores para; en última instancia, especializar inicialmente la pequeña empresa por crear en el tratamiento de los problemas más importantes de infraestructura. El organismo ejecutor puede proponer mecanismos democráticos o de consulta para lograr una base amplia de apoyo a este tipo de iniciativas: Cabildos Abiertos, foros y otras formas masivas de consulta.</p>	

Perfil de Proyecto No. 23

Nombre: Programa de fortalecimiento comunitario para formulación y ejecución de planes de desarrollo barrial	
<p>I. Descripción: Programa de asesoría técnica de, preferentemente una ONG, para formular planes y proyectos de desarrollo barrial o de colonias marginales y que puedan presentarse a: corporaciones municipales, fondos de desarrollo social y agencias de cooperación interesadas en la autogestión comunitaria y con la finalidad de formular planes y proyectos esenciales para el desarrollo de las comunidades.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) El proyecto permitirá flujos adicionales de remesas b) Incorporación opcional de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos c) Nuevas fuentes de empleo e inversión
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Asociaciones de barrio o patronatos b) Organismos varios de cooperación c) Organizaciones de hondureños en el exterior d) ONG y otros
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de barrios y dirigentes interesados b) Selección y capacitación de participantes c) Elaboración definitiva del proyecto d) Presentación a financiadores e) Ejecución f) Presentación a financiadores y ejecutores g) Ejecución 	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Organización de participantes b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos c) Involucramiento de instituciones de política social
<p>V. Costo estimado del proyecto: de \$4 000.00 a \$5 000.00 por período de 1 año de asesoría técnica a patronato o asociación barrial participante</p>	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas:</p> <p>Aunque ya existen organizaciones comunitarias de base con potencial para formular y ejecutar proyectos de desarrollo comunitario; siempre prevalecen organizaciones comunitarias débiles en barrios y colonias marginales de reciente formación. Por tanto, la ONG ejecutora previamente levantará diagnósticos de comunidades que necesiten asesoría para fines de desarrollo comunitario.</p>	

Perfil de Proyecto No. 24

Nombre: Creación de empresas comunitarias para mantenimiento de edificios públicos y de interés social	
I.—Descripción: Generación de empresas comunitarias especializadas en el mantenimiento —electricidad, fontanería, jardinería y limpieza de predios— de edificios públicos tales como: escuelas, centros de salud, iglesias, orfanatos, albergues, etc., tratando de establecer contratos de suministro de servicios con municipalidades y con diversas instituciones públicas y privadas.	II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) El proyecto permitirá flujos adicionales de remesas b) Incorporación opcional de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos c) Nuevas fuentes de empleo e inversión
	III. Participantes y ejecutores a) Instituciones educativas técnicas como INFOP, CAHDER, etc. b) Asociaciones de artesanos c) Organizaciones de hondureños en el exterior d) ONG y otros
IV. Ingeniería del proyecto	
IV.1. Descripción: a) Identificación de participantes potenciales b) Selección y capacitación de participantes c) Elaboración definitiva del proyecto d) Presentación a municipalidades e) Presentación a financiadores y ejecutores f) Ejecución	IV.2. Ingeniería social del proyecto a) Organización social de artesanos b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos c) Involucramiento de instituciones sociales como el FHIS, PRAF, etc.
V. Costo estimado del proyecto: de \$8 000.00 a \$10 000.00 por empresa creada y funcionando	
VI. Observaciones técnicas: Los artesanos u obreros calificados participantes de la empresa pueden aportar su experiencia de trabajo y sus instrumentos para minimizar los costos de operación de la empresa. La entidad ejecutora necesariamente buscará negociar con varias municipalidades para obtener una escala de operaciones que permita obtener suficientes recursos o ingresos para diversificar, ulteriormente, la oferta de servicios.	

Perfil de Proyecto No. 25

Nombre: Creación de microempresas de producción de especies vegetales ornamentales	
<p>I. Descripción:</p> <p>Creación de pequeñas empresas comunitarias especializadas en el cultivo y comercialización de especies vegetales ornamentales para ornato de: parques, calles, calzadas, plazas, edificios públicos y otros. Estas empresas podrán celebrar contratos de suministro y mantenimiento ornamental con instituciones públicas y privadas y; de igual forma, podrán ofertar servicios de siembra de árboles en campañas u operativos ambientales.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) El proyecto permitirá flujos adicionales de remesas</p> <p>b) Incorporación opcional de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones ambientales</p> <p>b) Asociaciones de artesanos</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de agentes comunitarios interesados</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Presentación a municipalidades</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de artesanos</p> <p>b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Involucramiento de instituciones ambientales</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$12 000.00 a \$13 000.00 por empresa organizada y operando	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>Las empresas comunitarias organizadas para cultivar y comercializar especies ornamentales tienen un amplio margen de operaciones en las ciudades de mayor tamaño relativo. La entidad promotora y ejecutora del proyecto deberá realizar encuestas rápidas en municipalidades e instituciones ambientales con potencial para financiar las operaciones productivas descritas.</p>	

Perfil de Proyecto No. 26

Nombre: Microempresas de mantenimiento de edificios de interés social	
<p>I.—Descripción: Creación de microempresas comunitarias para mantenimiento de edificios de interés social: cementerios, asilos, orfanatos, parques, plazas, escuelas, iglesias, centros de salud, jardines públicos, etc. Estas empresas podrán ofertar otros servicios relacionados con edificios de interés social tales como: vigilancia, jardinería, fontanería, electricidad, etc. a entidades como las corporaciones municipales y otras instituciones públicas y privadas de ciudades grandes y medianas: Tegucigalpa, San Pedro Sula, La Ceiba, Comayagua, Choluteca y El Progreso.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) Involucrar hondureños y sus organizaciones en Estados Unidos b) Opción a nuevos flujos de remesas c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores a) Organizaciones comunitarias b) Fondos de inversión social y PRAF c) Organizaciones de hondureños en el exterior d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción: a) Identificación de agentes comunitarios interesados b) Selección y capacitación de participantes c) Elaboración definitiva del proyecto d) Presentación a municipalidades e) Presentación a financiadores y ejecutores f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto a) Organización de agentes comunitarios b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos c) Involucramiento de instituciones públicas</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$7 000.00 a \$9 000.00 por empresa organizada y operando	
<p>VI. Observaciones técnicas: Pueden organizarse varias microempresas de mantenimiento de edificios de interés social en una misma ciudad. Su número dependerá de la magnitud de las necesidades de reparación o mantenimiento existentes en cada sector geográfico de las ciudades. Ello implica que la ONG ejecutora del proyecto levante; previamente, encuestas entre usuarios de los servicios que se presten en los edificios mencionados. Las divisiones o departamentos de trabajo social de las corporaciones municipales pueden; a su vez, suministrar información sobre aquellas comunidades donde hayan líderes comunitarios proactivos y dispuestos a participar en las microempresas de servicios.</p>	

Perfil de Proyecto No. 27

Nombre: Microempresas de barrio para producir bloques y agregados de concreto	
<p>I. Descripción:</p> <p>Creación de microempresas especializadas en la fabricación de bloques de concreto, de varias dimensiones, para paredes de casa y otros agregados de concreto: canales, adoquines, paneles, pilas, tubos, etc. Estas microempresas producirán por medio de maquinas bloqueras simples y ofrecerán los productos a: empresas de construcción, municipalidades y a particulares. (Estas microempresas podrán, en principio, funcionar en predios municipales o en predios de las propias comunidades).</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Involucrar hondureños residentes en los Estados Unidos como socios aportantes</p> <p>b) Incorporación opcional de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Asociaciones Comunitarias</p> <p>b) Grupos de artesanos</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de agentes comunitarios interesados</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Presentación a municipalidades</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de artesanos</p> <p>b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Involucramiento de instituciones ambientales</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$4 000.00 a \$5 000.00 por empresa organizada y operando	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>Estas empresas pueden constituirse incorporando el objetivo de fortalecer y beneficiar a las comunidades, en el caso de que las comunidades aporten: predios, agua u otros materiales.</p> <p>De igual forma, los costos de producción pueden disminuir sensiblemente si las municipalidades conceden amplios permisos de explotación de canteras y bancos de arena en terrenos ejidales. Todo ello significa el trabajo de cabildeo o abogacía que deberá ejecutar la entidad ejecutora de este proyecto.</p>	

Perfil de Proyecto No. 28

Nombre: Microempresa especializada en la producción de viviendas de mínimo costo	
<p>I. Descripción:</p> <p>Las pequeñas empresas constructoras de viviendas de bajo costo, se especializarán en la fabricación de viviendas de bahareque o adobe mejorado para comunidades donde predominen familias habitando viviendas inadecuadas, en hacinamiento o muy deterioradas.</p> <p>Estas empresas, operando tanto en el campo como en las ciudades, podrán celebrar contratos de construcción o mejoramiento de viviendas con instituciones públicas y privadas e involucrando grupos organizados de beneficiarios actuando como mano de obra o como aportantes de recursos.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Involucrar hondureños y organizaciones no gubernamentales de los Estados Unidos</p> <p>b) Incorporar instituciones sociales locales</p> <p>c) Logro de nuevas fuentes de remesas</p> <p>d) Nuevas fuentes de empleo e inversión.</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones ambientalistas</p> <p>b) Asociaciones de artesanos y obreros</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de agentes comunitarios interesados</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Presentación a diversas instituciones</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de artesanos</p> <p>b) Promoción con ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Involucramiento de instituciones sociales de vivienda y ambientalistas</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$2 500.00 a \$3 500.00 por empresa organizada y operando	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>Estas empresas pueden iniciar acopiando materiales para la fabricación de estas viviendas, principalmente varas y maderos residuales de aserraderos y grandes construcciones, para asegurar el bajo costo de fabricación de las viviendas. La entidad ejecutora del proyecto deberá realizar acciones de promoción con entidades estatales y privadas para asegurar una fuente segura y permanente de insumos gratis o de muy bajo costo. De igual forma, la entidad ejecutora podrá promover en las comunidades la modalidad para reclutar obreros voluntarios y solidarios con familias menos favorecidas.</p>	

Perfil de Proyecto No. 29

Nombre: Empresas de barrio para mayoreo de productos de consumo popular	
<p>I. Descripción: La empresa comunitaria, creada para desarrollar actividades comerciales de mayoreo de productos de consumo popular, tiene como finalidad –además del lucro— propiciar una amplia participación de todas las personas en aquellos lugares donde los diferenciales de precio de los productos de consumo sean muy altos en relación con los vigentes en diferentes plazas. Es decir, buscar escalas de comercialización para aumentar permanentemente los beneficios de la clientela adscrita. Estas experiencias empresariales podrán implementarse, preferentemente, en barrios y colonias de reciente formación.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) Involucrar hondureños y organizaciones de Estados Unidos b) Propiciar flujos adicionales de remesas c) Generación de nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores a) Instituciones públicas b) Asociaciones comunitarias c) Organizaciones de hondureños en el exterior d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción: a) Identificación de agentes comunitarios interesados b) Selección y capacitación de participantes c) Elaboración definitiva del proyecto d) Presentación a diversas instituciones e) Presentación a financiadores y ejecutores f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto a) Organización de agentes comunitarios b) Promoción con ONG de hondureños en los Estados Unidos c) Involucramiento de ONG locales</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$9 000.00 a \$11 000.00 por empresa comercial organizada y operando	
<p>VI. Observaciones técnicas: Las experiencias de comercio solidario han probado ser exitosas siempre que una institución externa vigile y supervise los procesos asegurando transparencia en la distribución de los beneficios generados. Esto implica la permanencia por largos períodos de tiempo como entidad asesora a la ONG promotora y ejecutora del proyecto. En los procesos constitutivos debe buscarse formas equitativas de participación en el capital de trabajo de la tienda. La ONG también deberá abogar por una participación consistente de las ONG de hondureños en los Estados Unidos.</p>	

Perfil de Proyecto No. 30

Nombre: Microempresas oferentes de pensiones y hospedajes de bajo costo	
<p>I. Descripción: Las microempresas de pensiones y hospedajes de bajo costo, se organizan iniciando la firma de contratos de arrendamiento con opción a compra —<i>leasing</i>— en lugares aledaños a lugares de alta concentración de personas: mercados, parques, hospitales y centros de salud en las principales ciudades del país; ofertando servicios de hospedaje bien diferenciados para viajeros y turistas. (Los lugares de funcionamiento de los hoteles u hospedajes puede incluir playas, centros arqueológicos, etc.)</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) Involucrar hondureños y ONG de los Estados Unidos b) Generar fuentes adicionales de remesas c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores a) Instituciones nacionales de turismo b) Asociaciones comunales c) Organizaciones de hondureños en el exterior d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción: a) Identificación de agentes comunitarios interesados b) Selección y capacitación de participantes c) Elaboración definitiva del proyecto d) Presentación a diversas instituciones e) Presentación a financiadores y ejecutores f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto a) Organización de grupos comunitarios b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos c) Involucramiento de instituciones de turismo</p>
V. Costo estimado del p: de \$13 000.00 a \$14 000.00 por empresa organizada y operando	
<p>VI. Observaciones técnicas: No hay experiencias documentadas de hospedajes comunitarios; sin embargo, el déficit manifiesto de habitaciones higiénicas y seguras es un elemento crucial para asegurar la factibilidad y viabilidad del proyecto. La entidad ejecutora deberá subcontratar personal experto para capacitar a los agentes comunitarios participantes. La entidad ejecutora y promotora podrá dirigirse a inversionistas hondureños residentes en los Estados Unidos y a las propias ONG de hondureños para la ejecución de este tipo de proyectos en la costas del Atlántico y Pacífico.</p>	

d) Programas y proyectos rurales

Perfil de Proyecto No. 31

Nombre: Bancos comunales en aldeas y poblados rurales	
I.—Descripción: Promoción y generación de bancos comunales – de ambos sexos— para apoyar otras actividades comerciales y productivas en comunidades rurales pobres con bajo potencial productivo. Los bancos comunales creados tendrán la particularidad de permitir socios externos, aportantes de capital, preferentemente organizaciones de hondureños residentes en los Estados Unidos que aportarán capital semilla que, posteriormente, servirá para financiar la apertura de otros bancos comunales.	II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) Promover la participación de ONG de hondureños en los Estados Unidos b) Promover nuevas fuentes de remesas c) Nuevas fuentes de empleo e inversión
	III. Participantes y ejecutores a) Instituciones especializadas en bancos comunales b) Asociaciones de pobladores rurales c) Organizaciones de hondureños en el exterior d) ONG y otros (FHIS, PRAF, etc.)
IV. Ingeniería del proyecto	
IV.1. Descripción: a) Identificación de agentes comunitarios interesados b) Selección y capacitación de participantes c) Elaboración definitiva del proyecto d) Presentación a diversas instituciones e) Presentación a financiadores y ejecutores f) Ejecución	IV.2. Ingeniería social del proyecto a) Organización de grupos de artesanos b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos c) Involucramiento de instituciones sociales locales
V. Costo estimado del proyecto: de \$2 500.00 a \$3 000.00 por cada banco organizado y operando	
VI. Observaciones técnicas: La existencia de ONG locales con amplia experiencia en bancos comunales —Auxilio Mundial, Fundación COVELO, FINCA, Visión Mundial, etc.— facilita la ejecución de estos proyectos aun con las variantes de los socios aportantes de capital; preferentemente organizaciones de hondureños residentes en los Estados Unidos u otras organizaciones norteamericanas contactadas por las primeras. Es importante que la entidad ejecutora promueva ampliamente este tipo de proyectos entre una amplia gama de organizaciones sociales sin fines de lucro, del país, de Estados Unidos y/o de otros países.	

Perfil de Proyecto No. 32

Nombre: Pequeñas empresas rurales de producción hortícola	
<p>I.—Descripción:</p> <p>Pequeños grupos campesinos organizados en pequeñas empresas para la producción de verduras y hortalizas comercializadas directamente por ellos en los mercados de destino.</p> <p>Se trata de una o varias empresas productoras y comercializadoras en mercados o en fábricas de alimentos mediante contratos formales de suministro. Las empresas hortícolas gradualmente buscarían: adquirir su propio medio de transporte y comprar insumos bajo escalas de mayoristas.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Involucrar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>b) Promover nuevos flujos de remesas</p> <p>c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones agrícolas del sector público</p> <p>b) Asociaciones de campesinos</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de agentes comunitarios interesados</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Presentación a municipalidades</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organizar de grupos de campesinos</p> <p>b) Involucrar ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Involucrar instituciones del sector social</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$3 000.00 a \$4 500.00 por empresa hortícola organizada y operando	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>La ONG ejecutora generará formas alternativas de promoción que involucren tanto campesinos como empresarios hortícolas exitosos que; en algún momento, puedan asesorar la empresa recién creada. Asimismo, tratará de buscar formas de cooperación para obtener flujos de recursos monetarios o insumos. La ONG ejecutora buscará; además, alterar la lógica de los grupos asociativos para construir una nueva lógica empresarial.</p>	

Perfil de Proyecto No. 33

Nombre: Pequeñas empresas de comercialización de medicamentos y alimentos básicos	
<p>I. Descripción: La creación de pequeñas empresas de comercialización de medicamentos y bienes de consumo básico tienen el propósito de diversificar las opciones comerciales y ofrecer bienes a precios accesibles. Se trata de inducir formas empresariales similares a la organización cooperativa —los participantes son socios solidarios con las mismas prerrogativas—. Tanto la venta de bienes de consumo como medicamentos suponen la ejecución de programas previos de capacitación a los socios-participantes.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) Promover flujos adicionales de remesas b) Promover la participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores a) Instituciones sociales b) Asociaciones de campesinos c) Organizaciones de hondureños en el exterior d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción: a) Identificación de agentes comunitarios interesados b) Selección y capacitación de participantes c) Elaboración definitiva del proyecto d) Presentación a diversas instituciones e) Presentación a financiadores y ejecutores f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto a) Organización de grupos de campesinos b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos c) Involucramiento de instituciones públicas sociales</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de \$8 000.00 a \$10 000.00 por empresa organizada y operando</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas: Estas modalidades de comercialización existen en diversos poblados rurales; aunque surgiendo primero como un fondo comunal de medicamentos que gradualmente se convierte en una empresa de venta de mercaderías en general. La ONG ejecutora deberá obtener asesoría técnica de organizaciones no lucrativas —PRODIM, <i>Save The Children</i>, <i>World Relief</i>— para capacitar a los agentes comunitarios participantes. Los objetivos simultáneos de ingreso y salud que se logran con el proyecto propuesto constituyen un elemento fundamental para promoción externa e interna.</p>	

Perfil de Proyecto No. 34

Nombre: Pequeñas empresas rurales de control de plagas	
<p>I. Descripción: Generación de pequeñas empresas rurales de control de plagas —por médicos químicos convencionales y por medios alternativos— para atender las necesidades de control de plagas que afectan cultivos y especies animales. Ofrecerá sus servicios a pequeños y medianos campesinos a costos más bajos que el resultante de la aplicación por los propios campesinos. Esto se logrará, desde el inicio, comprando, en escala, insumos químicos y adquiriendo tecnologías de control alternativo de plagas.</p> <p>Esta empresa también podrá comercializar productos químicos y otros insumos agrícolas.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Promover flujos adicionales de remesas b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión <p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Instituciones de Investigación agrícola b) Asociaciones de campesinos c) Organizaciones de hondureños en el exterior d) ONG y otros
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de agentes comunitarios interesados b) Selección y capacitación de participantes c) Elaboración definitiva del proyecto d) Presentación a diversas instituciones e) Presentación a financiadores y ejecutores f) Ejecución 	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Organización de grupos de campesinos b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos c) Involucramiento de instituciones de Investigación agrícola—públicas y privadas
<p>V. Costo estimado del proyecto: de \$5 000.00 a \$6 000.00 por empresa organizada y operando</p>	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas:</p> <p>Existen varias instituciones públicas y privadas interesadas en masificar el conocimiento tecnológico sobre control sistemático de plagas. Por ello, la ONG ejecutora podrá aprovechar los programas existentes para adaptarlos a las necesidades particulares de los campesinos de cada comunidad o entorno agro—ecológico. Los programas de sanidad animal, para el caso, son impartidos gratuitamente y pueden integrarse a los programas de capacitación que deberá desarrollar la entidad ejecutora.</p>	

Perfil de Proyecto No. 35

Nombre: Pequeñas empresas de transporte rural	
<p>I. Descripción: Creación de empresas especializadas en transporte rural —personas y mercancías— en itinerarios normales y de emergencia para comunidades sin servicio de transporte o en estado de deficiencia. La empresa iniciará con una o dos unidades de transporte ofreciendo horarios regulares y tarifas accesibles.</p> <p>Esta empresa tratará, en la medida de lo posible, firmar contratos formales de transporte con pequeños productores de: hortalizas, café, granos, etc. para asegurar un flujo de efectivo que permita diversificar las operaciones en el mediano plazo.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Promover flujos adicionales de remesas b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos c) Nuevas fuentes de empleo e inversión
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Instituciones públicas sociales b) Asociaciones de campesinos c) Organizaciones de hondureños en el exterior d) ONG y otros
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de agentes comunitarios interesados b) Selección y capacitación de participantes c) Elaboración definitiva del proyecto d) Presentación a diversas instituciones e) Presentación a financiadores y ejecutores f) Ejecución 	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Organización de grupos de campesinos b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos c) Involucramiento de instituciones públicas
<p>V. Costo estimado del proyecto: de \$15 000.00 a \$17 000.00 por empresa organizada y operando</p>	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas:</p> <p>La entidad ejecutora deberá iniciar investigaciones sobre el estado del transporte rural en algunas comunidades —Dirección General de Transporte de SOPTRAVI— para fundamentar la necesidad social que motiva la ejecución del proyecto. De igual forma, la entidad ejecutora realizará las gestiones para obtener permisos de explotación, certificación de rutas y todos los trámites burocráticos relacionados. El proyecto puede iniciar adquiriendo 1 o 2 unidades en buen estado o; en el mejor de los casos, obtenerlo de alguna organización de Estados Unidos o de otros países.</p>	

Ficha de Proyecto No. 36

Nombre: Programa inductor de empresas generadoras de "viviendas saludables" en el campo	
<p>I. Descripción:</p> <p>Una ONG existente creará y desarrollará un programa de generación de "viviendas saludables", con participación activa de la población, ofreciendo facilidades y dispositivos tecnológicos aptos para mejorar el hábitat: higiene, espacio, ventilación, iluminación, aislamiento de sustancias peligrosas, combustibles y acondicionamiento de cabinas sanitarias. La ONG ejecutora del programa facilitará la gestión inicial y posteriormente buscará facilitar el surgimiento de empresas populares de mejoramiento del hábitat.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones sanitarias y ambientales</p> <p>b) Asociaciones de campesinos</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de agentes comunitarios interesados</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Presentación a diversas instituciones</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de campesinos</p> <p>b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Involucramiento de instituciones sanitarias y ambientales</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$10 000.00 a \$14 000.00 por programa organizado y operando	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>El levantamiento de un censo o muestra de viviendas insalubres es un aspecto clave para promover el interés de instituciones como la Secretaría de Salud y agencias de cooperación internacional —OPS/OMS, UNICEF, USAID, GTZ—. Los levantamientos de encuestas deben ser con participación de los beneficiarios potenciales del programa. Igualmente, la ONG ejecutora deberá contar con un listado de materiales locales que puedan emplearse, a bajos costos, en el mejoramiento de las viviendas.</p>	

Perfil de Proyecto No. 37

Nombre: Pequeñas empresas rurales de ahorro y crédito	
<p>I. Descripción:</p> <p>Pequeñas empresas rurales de ahorro y crédito serán organizadas con el cometido de captar partes pequeñas del ingreso de los hogares para acceder, posteriormente, a cantidades ampliables de crédito.</p> <p>La empresa funcionará delegando a una ONG la función de custodia del dinero ahorrado; empero; será el comité técnico de crédito en quien residirá el poder de adjudicar determinados montos de préstamo.</p> <p>Al consolidarse la empresa, la ONG entregará la custodia del dinero siempre que se haya verificado un conjunto de indicadores de eficiencia en manejo de crédito.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones de crédito (ONG)</p> <p>b) Instituciones sociales: FHIS, PRAF, etc.</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de agentes comunitarios interesados</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Presentación a municipalidades</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de campesinos</p> <p>b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Involucramiento de instituciones de crédito</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de \$12 000.00 a \$13 000.00 por empresa organizada y operando</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>Las pequeñas empresas de ahorro y crédito, urbanas y rurales, son factibles porque existen facilidades institucionales —cfr. La Nueva Agenda en capítulo de políticas sociales—. La ONG deberá; sin embargo, funcionar como aval de la empresa creada ante los organismos aportantes de recursos.</p>	

Perfil de Proyectos No. 38

Nombre: Pequeñas empresas rurales productoras de alfarería y otros artículos de barro	
<p>I. Descripción:</p> <p>Empresa de diversificación productiva con énfasis en la participación femenina en el campo.</p> <p>Ofrecerá una gama de productos de alfarería —tiestos, platos, bandejas, tinajas, figuras decorativas para jardines, etc.— para comercialización directa en plazas comerciales o mediante contratos de suministro a comercios de artesanías.</p> <p>La ONG ejecutora promoverá inicialmente el surgimiento de grupos asociativos que; posteriormente, podrán evolucionar a formas empresariales. La ONG tratará, durante la fase de consolidación, de integrar la producción de alfarería con otras formas empresariales complementarias.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones de la PYME</p> <p>b) Asociaciones de artesanos</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de agentes comunitarios interesados</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Presentación a municipalidades</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organizar grupos de mujeres artesanas</p> <p>b) Involucrar ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Involucramiento de instituciones del sector público y privado</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$14 000.00 a \$15 000.00 por empresa organizada y operando	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>La ONG ejecutora deberá levantar, previamente, una muestra de comunidades con: yacimientos, canteras o vetas de materiales aprovechables a los fines del proyecto. De igual forma, deberá negociar contratos de compra venta con tiendas de <i>souvenirs</i> de Tegucigalpa y San Pedro Sula.</p> <p>Los programas de capacitación por parte de instituciones especializadas —CAAVA, Escuela Nacional de Bellas Artes y otras— resultan claves para la ejecución exitosa de este proyecto.</p>	

Perfil de Proyecto No. 39

Nombre: Programas especiales de educación media y técnica a distancia	
<p>I. Descripción:</p> <p>Generación de programas especiales de educación media y técnica a distancia para amas de casa y adultos del campo residiendo en poblados sin instituciones educativas medias. Este programa, concertado con la Secretaría de Educación, podrá integrarse con otros programas vigentes de educación superior a distancia.</p> <p>La oferta de planes educativos estará en concordancia con las propias expectativas de la población beneficiaria potencial.</p> <p>La ONG ejecutora estudiará, en cada comunidad, las preferencias educativas de los pobladores mediante encuestas.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Generar fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones educativas</p> <p>b) Asociaciones de campesinos</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de agentes comunitarios interesados</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Presentación a diversas instituciones</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de interés</p> <p>b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Involucramiento de instituciones educativas públicas y privadas</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$25 000.00 a \$28 000.00 por programa anual organizado y operando	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>Instituciones académicas como la UPN y UNAH pueden asesorar la ejecución de este programa dada su experiencia en programas de educación a distancia o; en el mejor de los casos, ser ellos mismos ejecutores.</p>	

Perfil de Proyecto No. 40

Nombre: Empresas rurales de generación de tecnologías simples	
<p>I. Descripción:</p> <p>La creación de empresas rurales de generación de tecnologías simples —secadores de frutas, chuzos para siembra de granos, estufas lorena, trapiches, norias, etc.— ofrecerá estos productos a un número relativamente amplio de comunidades y grupos de productores campesinos a precios accesibles.</p> <p>La empresa podrá organizarse a partir de una pequeña actividad artesanal ya existente —una herrería por ejemplo—y gradualmente ir agregando líneas de producción conforme el propio desarrollo de la demanda. Esta empresa se ubicará, de manera preferente, en aquellos lugares donde predominen agricultores parceleros y pequeños ganaderos.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones públicas y privadas de producción tecnológica</p> <p>b) Asociaciones de artesanos</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de agentes comunitarios interesados</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Presentación a diversas instituciones</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de artesanos</p> <p>b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Involucramiento de instituciones de producción tecnológica</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$15 000.00 a \$17 000.00 por empresa organizada y operando	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>La ONG ejecutora deberá levantar encuestas o censos de artesanos en cada comunidad con potencial para la producción y consumo; al mismo tiempo promoverá la formación de la empresa que; como se ha mencionado, será más factible partiendo de una actividad de producción de artefactos de uso rural ya existente. Es importante lograr el involucramiento de organizaciones como el INFOP e institutos de educación técnica.</p>	

Perfil de Proyecto No. 41

Nombre: Empresas populares de servicios y encomiendas	
<p>I. Descripción:</p> <p>Empresa popular —de barrio o colonia— especializada en servicios internos y externos de transporte de bienes y encomiendas. Internamente, gracias a franquicia de HONDUCOR, podrá operar como agencia postal y de transporte de bienes y documentos. Externamente, gracias a contratos de operación como comisionista de empresas de courier internacional, podrá operar recolectando encomiendas para envío desde Honduras y; de igual forma, distribuirlas en lugares alejados del país.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas.</p> <p>b.—Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones públicas —postales y de transporte— ejemplo: HONDUCOR</p> <p>b) Asociaciones de pequeños empresarios</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de agentes comunitarios interesados</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Presentación a diversas instituciones</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de empresarios pequeños</p> <p>b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Involucramiento de instituciones públicas</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$20 000.00 a \$22 000.00 por empresa organizada y operando	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>La ONG ejecutora deberá gestionar ante HONDUCOR y empresas internacionales de Courier compromisos o promesas formales de operación conjunta con la empresa por formar. Para fines de la operación interna de transporte de encomiendas deberá levantar una encuesta entre los principales usuarios de cada ciudad para estructurar un menú tarifario competitivo. El propio universo de ONG y algunas instituciones del Estado podrían ser incentivadas a contribuir a la consolidación de este tipo de empresas que; de manera directa, se vincula a la temática de las remesas.</p>	

Perfil de Proyecto No. 42

Nombre: Programa educativo de prevención del fenómeno migratorio	
<p>I. Descripción: Programa educativo y de carácter permanente destinado a educar a población joven de barrios y colonias marginales de las principales ciudades y del sector rural. De igual, orientado a la educación especial para prevenir el fenómeno de reincidencia del traslado migratorio entre deportados procedentes de Estados Unidos.</p> <p>El programa funcionará de manera coordinada con la Dirección General de Política Migratoria y otras instituciones de la sociedad civil interesadas en prevenir la emigración de hondureños hacia terceros países.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) Promover flujos adicionales de remesas b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores a) Instituciones públicas y privadas de producción tecnológica b) Asociaciones de artesanos c) Organizaciones de hondureños en el exterior d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción: a) Identificación de Instituciones interesadas b) Selección de módulos educativos c) Elaboración definitiva del proyecto d) Presentación a diversas instituciones e) Presentación a financiadores y ejecutores f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto a) Organización de grupos de apoyo b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos c) Involucramiento de instituciones publicas y agencias de cooperación</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de \$115 000.00 a \$120 000.00 por un año de funcionamiento del programa en dos o tres ciudades del país</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas: El programa; aun contando con el apoyo financiero y técnico del sector público, debe ser gestionado y ejecutado por una ONG u otra organización de la sociedad civil CODEH, Cruz Roja, etc., como estrategia para lograr masificar la participación de amplios sectores de la población. Necesariamente el programa tendrá que concertar con diversas instituciones públicas y privadas para coadyuvar en inserción o reinserción ocupacional de la población meta del programa.</p>	

Perfil de Proyecto No. 43

Nombre: Empresas de servicios especiales relacionados con remesas	
<p>I. Descripción:</p> <p>Creación de una empresa de servicios especiales localizadas en ciudades como Tegucigalpa o San Pedro Sula ofreciendo servicios de: fax, internet, cabinas telefónicas de larga distancia, cambio de divisas, servicio de correo, venta de <i>souvenirs</i>; etc., buscando atraer a familiares de hondureños en el exterior como clientes preferentes. Esta empresa podrá ofrecer el servicio gratuito sobre información general de carácter legal en la temática migratoria y de los deportados.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p> <p>d) Involucramiento de deportados y sus familiares como sujetos a orientación</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones públicas y privadas</p> <p>b) Asociaciones de agentes comunitarios</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de agentes comunitarios interesados</p> <p>b) Selección y capacitación empresarial de participantes</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Presentación a diversas instituciones</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de empresarios</p> <p>b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Involucramiento de instituciones públicas</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$18 000.00 a \$19 000.00 por empresa organizada y operando	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>Este tipo de empresas, de carácter lucrativo y autogestionable, precisa del apoyo de algunas instituciones públicas —HONDUTEL, HONDUCOR, etc.—; para lograr tarifas preferenciales y con servicios apropiados para lograr cierta masificación inicial de usuarios. La empresa también debe estar vinculada a la Dirección General de Política migratoria, buscando que la asesoría legal que pueda brindarse —de manera gratuita— a los interesados en la temática de los deportados y en lo referente a la reinserción ocupacional puedan orientar a los solicitantes de información acerca de los programas especiales existentes para temas migratorios y de auxilio a deportados y sus familias. La OIM puede, de igual forma, organizar una antena informativa como apoyo a los solicitantes.</p>	

Perfil de Proyecto No. 44

Nombre: Ventas por catálogo de artesanías hondureñas	
<p>I. Descripción: La empresa se especializará en las ventas por catálogo —electrónico o de Internet— de artesanías hondureñas al por menor y al por mayor. La empresa podrá realizar subcontratos para ventas concertadas con intermediarios —preferentemente hondureños en los Estados Unidos— como canales de comercialización que faciliten la entrega de los productos demandados y que se caractericen por entregar los productos en plazos de 24 a 48 horas en Estados de la Unión Americana donde exista alta densidad de hondureños interesados en distribuir o adquirir estas artesanías. (Se trata de diseñar formatos especiales para operar un Website.)</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) Promover flujos adicionales de remesas b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores a) Instituciones públicas y privadas de producción artesanal b) Asociaciones de artesanos c) Organizaciones de hondureños en el exterior d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción: a) Identificación de agentes comunitarios artesanales interesados b) Selección y capacitación de participantes c) Elaboración definitiva del proyecto d) Presentación a diversas instituciones e) Presentación a financiadores y ejecutores f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto a) Organización de grupos de artesanos b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos c) Involucramiento de instituciones públicas tecnológica (Comisión Nacional de Ciencia y Tecnología)</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de \$18 000.00 a \$22 000.00 por empresa organizada y operando</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas: Operar en la red de Internet con varias hojas ilustrando los productos artesanales ofertados significa; al mismo tiempo, organizar, de manera cuidadosa, una logística que dé soporte a eventuales demandas de estos productos en mercados como el Norteamericano o Europeo. La entidad ejecutora tendrá que asesorarse con empresas locales de ventas por catálogo electrónico para iniciar adecuadamente y explotar; a posteriori, nuevos productos no tradicionales en materia artesanal y de objetos de arte.</p>	

Perfil de Proyecto No. 45

Nombre: Proyecto especial de vinculación de ONG hondureñas con ONG americanas	
<p>I. Descripción: El proyecto supone una vinculación especial de ONG de Estados Unidos con ONG de Honduras y; donde las ONG de hondureños de los Estados Unidos funcionarían o jugarían un papel de enlace o como instancias mediadoras para articular proyectos en común dirigidos a población necesitada de Honduras. Estos proyectos, con una clara vinculación con el objetivo de potenciar los usos productivos de remesas, tendrá, necesariamente, un componente de apoyo de políticas gubernamentales especiales para que las relaciones de cooperación internacional y de otro tipo puedan intensificarse en el corto plazo.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) Promover flujos adicionales de remesas b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores a) Instituciones públicas y privadas afines participantes de FONAMI por ejemplo b) Asociaciones de ONG locales c) Organizaciones de hondureños en el exterior d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción: a) Identificación de instituciones interesadas b) Selección y organización c) Elaboración definitiva del proyecto d) Presentación a diversas instituciones e) Presentación a financiadores y ejecutores f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto a) Organización de ONG de hondureños en los Estados Unidos b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos como enlaces c) Involucramiento de instituciones públicas y privadas</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de \$40 000.00 a \$42 000.00 por año del proyecto —organizando, formulando y canalizando recursos— a población pobre del país</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas: El proyecto podrá iniciar iniciando foros y cumbres de ONG de Honduras y los Estados Unidos para acordar procedimientos de actuación en los años venideros —celebrados tanto en Honduras como en los Estados Unidos— Una vez iniciado el proyecto, se podrán establecer otras conexiones institucionales: Municipalidades, patronatos, asociaciones, hospitales, hospicios y diversas instituciones de la sociedad hondureña. Los enlaces iniciales entre ONG de Honduras y los Estados Unidos servirán como plataforma para : formulación conjunta de planes de desarrollar, acordar criterios de selección de beneficiarios y procedimientos de ejecución de proyectos.</p>	

Perfil de Proyecto No. 46

Nombre: Empresa especializada en la formulación y ejecución de proyectos productivos con remesas	
<p>I. Descripción:</p> <p>Creación de una ONG especializada en la formulación y ejecución de proyectos productivos con remesas. Esta ONG podrá firmar convenios marco de entendimiento para desarrollar proyectos conjuntos con otras organizaciones nacionales —públicas y privadas— tratando de llegar a grupos sociales desfavorecidos y atendiendo las problemáticas de los familiares de hondureños residentes en el exterior y las de deportados y sus familiares. Esta organización tratará de funcionar articulándose y desarrollando programas conjuntos con la Dirección General de Migración en la prevención del fenómeno migratorio.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p> <p>d) Integrar diversas organizaciones con potencial para promover el desarrollo de proyectos relacionados con remesas</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones públicas y privadas</p> <p>b) Asociaciones, federaciones de ONG</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de agentes e instituciones interesadas</p> <p>b) Realización de seminarios con instituciones afines</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Presentación a diversas instituciones</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de interesados</p> <p>b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Involucramiento de instituciones de cooperación internacional</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$7 000.00 a \$8 000.00 por la ONG creada	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>La creación de una ONG especializada en la temática de las remesas debiera involucrar la participación de varias ONG ya existentes y afines a la temática; principalmente buscando que la ONG emergente sea producto de la cooperación y; de igual forma, se especialice en el trabajo concertado con ONG locales y con ONG de hondureños residentes en los Estados Unidos.</p> <p>Los agentes, personas naturales, interesadas en la creación de esta ONG podrían concertar algunas actividades iniciales con la Dirección General de Migración, con OIM y otras entidades interesadas. (Principalmente buscando que en los estatutos de la nueva ONG queden plasmados integrando diversos aspectos actuales y futuros de : remesas y migración).</p>	

Perfil de Proyecto No. 47

Nombre: Centro preescolar bilingüe para familiares de hondureños en el exterior	
I. Descripción: La generación de un centro preescolar bilingüe: Nursery, prekinder y Kinder, para ciudades como Tegucigalpa y San Pedro Sula que ofrecerá atención educativa especializada a niños y niñas vinculados directa o indirectamente con hondureños que residen en los Estados Unidos; pretende ser una instancia de preparación y de dar cumplimiento a las expectativas de integración familiar que mantienen los que viven en el extranjero como sus familiares. Esta institución; si es pertinente, podrá ofrecer gradualmente otros niveles educativos.	II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) Promover flujos adicionales de remesas b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos c) Nuevas fuentes de empleo e inversión d) Integrar diversas organizaciones con potencial para promover el desarrollo de proyectos relacionados con remesas
	III. Participantes y ejecutores a) Instituciones públicas y privadas b) Asociaciones, Federaciones de ONG c) Organizaciones de hondureños en el exterior d) ONG y otros
IV. Ingeniería del proyecto	
IV.1. Descripción: a) Identificación de agentes e instituciones interesadas b) Realización de seminarios con instituciones afines c) Elaboración definitiva del proyecto d) Presentación a diversas instituciones e) Presentación a financiadores y ejecutores f) Ejecución	IV.2. Ingeniería social del proyecto a) Organización de grupos de interesados b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos c) Involucramiento de instituciones de cooperación internacional
V. Costo estimado del proyecto: de \$15 000.00 a \$20 000.00 por el establecimiento preescolar organizado	
VI. Observaciones técnicas: La entidad ejecutora deberá levantar encuestas de intención y capacidad de pago para asegurar que todos los estratos de hogares vinculados a hondureños residiendo en el exterior puedan asistir a este centro. Puede considerarse la opción de ofertar y concertar becas para niñas y niños cuyos familiares a cargo no dispongan de recursos. La entidad ejecutora deberá hacer partícipe del proyecto a organizaciones de hondureños en los Estados Unidos que puedan actuar como patrocinadores y/o socios del proyecto.	

Perfil de Proyecto No. 48

Nombre: Edición de diario mensual "Nuestra Honduras" para circulación en los Estados Unidos y Honduras	
<p>I. Descripción:</p> <p>La edición de un Diario Mensual bajo la denominación "Nuestra Honduras" u otro conveniente a los intereses de desarrollar proyectos comunes entre instituciones de Honduras y personas naturales y organizaciones de hondureños en los Estados Unidos tiene como principal propósito ofrecer cobertura informativa acerca de todas las iniciativas que tienen lugar en Honduras y en los Estados Unidos para intensificar usos productivos de las remesas y para dar respuesta a las necesidades particulares de desarrollo de los grupos sociales que en Honduras dependen de envíos de remesas y; de igual forma, informar acerca de las iniciativas educativas de prevención del fenómeno migratorio.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p> <p>d) Integrar diversas organizaciones con potencial para promover el desarrollo de proyectos relacionados con remesas</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones públicas y privadas</p> <p>b) Asociaciones, federaciones de ONG</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de empresas editoriales interesadas</p> <p>b) Realización de seminarios con instituciones afines</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Presentación a diversas instituciones</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de interesados</p> <p>b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Involucramiento de instituciones públicas FHIS, Relaciones Exteriores, Gobernación, Institutos de Turismo, etc.</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$15 000.00 a \$25 000.00 por edición de tres a cuatro ejemplares	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>Es probable que exista una buena cobertura informativa de diarios nacionales entre las comunidades de hondureños en los Estados Unidos; sin embargo, es seguro que no existe un medio informativo especializado para mantener informado a los hondureños de las iniciativas en pro de usos más productivos de las remesas. De igual forma, los familiares de estos hondureños y que residen en Honduras poco o nada saben del trabajo y los proyectos que ejecutan los hondureños que residen en Norteamérica. El diario servirá de puente para el desarrollo de iniciativas conjuntas. Por tanto, la edición del diario "Nuestra Honduras" deberá; en la medida de lo posible, involucrar la participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p>	

Perfil de Proyecto No. 49

Nombre: Empresa de pequeños proyectos hoteleros en la Costa Atlántica	
<p>I.—Descripción: Generación de pequeños hoteles de 4—5 habitaciones adaptadas y habilitadas para funcionar como hoteles de playa de costo accesible a sectores de ingresos medios de Honduras y para hondureños residentes en los Estados Unidos. Los pequeños hoteles —generados a partir de casas de habitación ya existentes— serán ubicados en lugares de alto atractivo turístico: Tela, Ceiba, Puerto Cortés, Omoa, etc. Estos pequeños hoteles podrán ofrecer sus servicios a instituciones de jubilados como : INJUPEMP, IMPREMA y otras entidades públicas y privadas con planes vacacionales para sus empleados.</p>	<p>II Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas.</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p> <p>d) Integrar diversas organizaciones con potencial para promover el desarrollo de proyectos relacionados con remesas</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones públicas y privadas</p> <p>b) Asociaciones, federaciones de ONG</p> <p>c) Instituciones de política social: FHIS, PRAF, etc..</p> <p>d) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>e) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de agentes e instituciones interesadas</p> <p>b) Realización de seminarios con instituciones afines</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Presentación a diversas instituciones</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de interesados</p> <p>b) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Involucramiento de instituciones de cooperación internacional</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$25 000.00 a \$35 000.00 por cada pequeño hotel habilitado	
<p>VI Observaciones técnicas:</p> <p>La clientela de estos hoteles podrá ser de todos los sectores sociales; sin embargo, deberá considerarse generar planes especiales de acogida a hondureños que viven en los Estados Unidos durante la temporada invernal —noviembre, diciembre, enero—. Es conveniente que la entidad ejecutora realice promoción entre los hondureños que viven en los Estados Unidos para buscar socios potenciales aportantes —como aportantes de capital, como promotores turísticos, etc.—</p> <p>La costa atlántica hondureña, con un amplio desarrollo infraestructural de los últimos años, se caracteriza por mantener una fuerte demanda de espacios hoteleros para sectores sociales medios que ven cerrar sus posibilidades de vacacionar ante el incremento incesante de las tarifas.</p>	

Perfil de Proyecto No. 50

Nombre: Proyecto de facilitación integral de la inversión local de los hondureños que residen en los Estados Unidos	
<p>I. Descripción:</p> <p>Generación de un proyecto de facilitación integral de la inversión de los hondureños que viven en los Estados Unidos; significa involucrar instituciones públicas —Banco Central Comisión Nacional de Banca y Seguros, FHIS, INJUPEMP, IMPREMA y otros— con instituciones privadas —Bancos Privados, Bolsa Hondureña de Valores, etc.— y organizaciones de la sociedad civil como las ONG —Cooperativas, FONAMI, FOPRIDEH, ASONOG— para instaurar un conjunto de medidas y proyectos especiales que faciliten y/o promuevan formas inéditas de inversión social y lucrativa.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>c) Nuevas fuentes de empleo e inversión</p> <p>d) Integrar diversas organizaciones con potencial para promover el desarrollo de proyectos relacionados con remesas</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones públicas y privadas</p> <p>b) Asociaciones, Federaciones de ONG</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior</p> <p>d) ONG y otros</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1. Descripción:</p> <p>a) Identificación de agentes e instituciones interesadas en participar en foro inicial del proyecto</p> <p>b) Realización de seminarios y seguimiento a acciones concertadas con instituciones</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto</p> <p>d) Presentación a diversas instituciones</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores</p> <p>f) Ejecución</p>	<p>IV.2. Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Presentación al legislativo y ejecutivo</p> <p>b) Organización de grupos de instituciones interesadas</p> <p>c) Involucramiento de ONG de hondureños en los Estados Unidos</p> <p>d) Involucramiento de instituciones de cooperación internacional</p>
V. Costo estimado del proyecto: de \$10 000.00 a \$15 000.00 por la conducción del proyecto	
<p>VI. Observaciones técnicas:</p> <p>El proyecto, a cargo de FONAMI, ASONOG o FOPRIDEH, deberá partir de la realización de un evento inicial de socialización de las iniciativas locales y regionales sobre la temática de las remesas; tratando de concertar, previamente, la formación de una coordinadora de instituciones para generar programas y proyectos que faciliten la inversión de los hondureños residentes en los Estados Unidos y de las organizaciones sociales de aquel país interesadas en aportar experiencias y recursos capaces de generar nuevas formas de inversión. Las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos deberán integrarse y formar parte de los organismos creados para facilitar la inversión originada en los Estados Unidos.</p>	

X. POSIBILIDADES DE FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL DE LAS ORGANIZACIONES DE HONDUREÑOS RESIDENTES EN LOS ESTADOS UNIDOS

1. Introducción

Puede afirmarse que las organizaciones sociales de hondureños residentes en los Estados Unidos se encuentran en proceso de desarrollo y; producto de dicho proceso de maduración, se identifica el inicio de la superación del “asociativismo espontáneo” que parece presidir el fenómeno de migrantes de países de C.A. en Estados Unidos. Desde ya se perfilan organizaciones más estables y con mayor proyección a sus comunidades de origen. No obstante, aun apreciando el hecho de que algunas organizaciones de hondureños cuentan con estatus legal de organizaciones no lucrativas; puede afirmarse casi sin reservas que ninguna de estas organizaciones de hondureños aprovecha integralmente las oportunidades del marco legal, federal y estadual, para lograr flujos permanentes de recursos y, eventualmente, hasta mejor orientados en lo referente a opciones productivas.

Así, la orientación y aprovechamiento óptimo de las remesas en lo referente a usos sostenibles y a generación de empleos en Honduras se relaciona estrechamente con el aprovechamiento integral de los derechos que confieren las leyes norteamericanas a las organizaciones sin fines de lucro. En la medida que estas organizaciones sigan sosteniéndose y dependan exclusivamente del bolsillo de los hondureños afiliados, la proyección social hacia Honduras será, más bien, de carácter eventual o para responder a determinadas coyunturas.

En las líneas subsiguientes se analizan algunos elementos del marco legal estadounidense con el propósito principal de identificar fases o etapas de crecimiento institucional factibles de alcanzar por las organizaciones de hondureños actualmente existentes.

Se piensa que la movilización del interés solidario del público norteamericano hacia las graves problemáticas sociales humanas de Honduras puede influir decisivamente en los flujos de remesas procedentes de Estados Unidos. Una movilización del interés del gran público norteamericano puede propiciar el desarrollo de nuevas formas de intervención social; principalmente a través de proyectos productivos generadores de empleo y; en si mismos, precursores del crecimiento del fenómeno migratorio.

Si las organizaciones de hondureños pueden persuadir a sectores poblacionales americanos —públicos y privados— sobre la efectividad de coadyuvar en el desarrollo como el principal medio para prevenir el masivo traslado migratorio, es factible pensar en procesos de largo alcance donde las organizaciones de hondureños deberán asumir el papel de promotores del desarrollo solidario entre poblaciones de diversos países.

(El interés fundamental de este capítulo radica precisamente en relacionar la naturaleza de las exigencias del fisco americano con nuevos nichos de intervención social los cuales; complementados con los principios, ya existentes, de acción de las organizaciones de hondureños, pueden implicar nuevas posibilidades de promoción del bienestar entre grupos sociales necesitados;

principalmente por medio de proyectos productivos que determinen un cambio significativo en el bienestar de estos grupos.)

2. Diferentes estatus de las organizaciones no lucrativas en los Estados Unidos

Las personas que residen en los Estados Unidos pueden acceder a diferentes formas de organización social: desde simples organizaciones de ciudadanos unidos por una misma nacionalidad de origen o por otras causas que no contravengan disposiciones legales, hasta formas de organización exentas de pagar impuestos y; al mismo tiempo, concediendo el beneficio de deducir impuestos a personas o instituciones donantes. Existen diversas posibilidades de crecimiento según la forma de estatus adoptadas por las organizaciones.

a) Asociaciones

La asociación espontánea es la forma típica de organización de los migrantes con algún arraigo en el país de destino. A menudo se trata de organizaciones formadas para aglutinar intereses relacionados con la defensa de los derechos del migrante en situación ilegal y; en otros casos, por tratar de dar una respuesta a los problemas puntuales de sus comunidades de origen. La generación de estatutos y el establecimiento de cuotas de afiliación suelen preceder la formación de directivas para períodos de 1 a dos años. Después de varias iniciativas desgastasteis; tiempo y recursos, muy pocas de estas asociaciones evolucionan hacia formas más complejas que impliquen la realización de trámites legales ante autoridades federales y estatales.

En estados como California, Nueva York, Florida o Louisiana existen y han existido muchas organizaciones del tipo asociación y; ante las exigencias y requerimientos legales, suelen mantenerse como asociación de perfil variable según la actitud y dinámica de sus dirigentes.

El disponer de un lugar físico con personal y facilidades de comunicación más la importante consideración de los honorarios profesionales que deben pagarse a un abogado para lograr un estatus organizacional diferente; parece ser una limitante importante para que tengan lugar saltos organizacionales cualitativos. Por otra parte, es claro que la "adquisición" de una visión o perspectiva de desarrollo se relaciona estrechamente con la forma —provisional o permanente— que adopten las organizaciones de migrantes. Organizaciones más permanentes son generalmente compelidas a buscar mejores estatus legales de intervención y protagonismo social.

Las asociaciones, típica organización de intereses muy coyunturales difícilmente pueden acceder a nuevas formas de organización social.

b) Organizaciones no lucrativas (Non Profit Organizations)

El estatus —federal y estatal— de organizaciones no lucrativas se confiere, según las leyes norteamericanas, a aquellas organizaciones con alguno a varios de los propósitos siguientes:

- i) Religiosos, caritativos, científicos, educacionales, literarios y de beneficio a la seguridad ciudadana.
- ii) Auspiciar o patrocinar atletas en competencias nacionales e internacionales.
- iii) Prevención de violencia infringida a niños o animales.

Los requisitos obligatorios establecidos para estas organizaciones implican lo siguiente:

- i) Solo una pequeña parte de las actividades de las organizaciones puede implicar promoción, propaganda o publicidad para influenciar modificaciones a la legislación existente.
- ii) Tampoco estas organizaciones pueden participar como activistas políticos en pro de determinado candidato a puestos de elección popular.

Las organizaciones no lucrativas pueden, gracias a disposiciones del nivel federal y estadual, acceder a recursos colectados de la sociedad norteamericana y del propio gobierno mediante procedimientos legales adicionales relacionados con el cumplimiento de determinados procesos que implican pruebas y reportes documentales (ver sección III).

Las organizaciones de hondureños descritas arriba apenas comienzan a interesarse por cumplir con las exigencias existentes para organizaciones no lucrativas. Sin embargo, para aprovechar al máximo las oportunidades de desarrollo institucional se requiere el cumplimiento de otras exigencias legales y; principalmente, fiscales.

c) Organizaciones no lucrativas del tipo 503(c)(3)

Estas organizaciones no lucrativas resultan exoneradas de pagar impuestos sobre: el ingreso, propiedad y compra/venta de bienes. La base de exoneraciones de impuestos federales tiene un mismo alcance en cualquier parte del territorio de Estados Unidos; sin embargo, la base de exoneración estadual es variable según cada estado. Las organizaciones de objetivos no lucrativos son aquellas que cumplen con los requerimientos establecidos en la sección 503 (c)(3) del código federal donde se establece que se trata de organizaciones cuyos propósitos principales son: filantrópicos, caritativos, científicos, educacionales y religiosos. Las organizaciones que cumplen con las cláusulas de la sección 503 tienen la ventaja de poder recibir donaciones que son deducibles de impuestos para el donante. La mayor parte de las más de 10 000 fundaciones existentes en los Estados Unidos prefieren donar (*grants*) a este tipo de organizaciones no lucrativas.

d) Organizaciones no Lucrativas que no cumplen los requisitos de la sección 503 (c)(3) del código federal

Estas organizaciones pueden recibir donaciones pero no están facultadas para recibir donaciones deducibles.

Es de gran importancia predefinir el estatus alcanzable por las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos; principalmente por lo referente a la temática de las donaciones en dinero y en especie. Es decir, se plantea la necesidad de replantear el propósito y misión principal de estas organizaciones más allá de los intereses exclusivamente migratorios; es decir reorientando los propósitos hacia objetivos mejor promocionables a la hora de eventuales operativos de colecta de recursos. Organizaciones no lucrativas limitadas en la recepción de donaciones deducibles implican una radical dependencia de los intereses y del nivel de ingreso de los aportantes.

3. Requerimientos legales para las organizaciones sin fines de lucro

Los procedimientos legales a que están sujetas estas organizaciones se relacionan directamente con:

- a) Formas y procedimientos aplicables a las organizaciones bajo estatus de exoneración de impuestos.
- b) Formas Anuales de reporte obligatorio
- c) Formas relacionadas con la recepción de contribuciones caritativas

Un análisis breve de estas formas permitirá establecer el marco de oportunidades y ventajas accesibles para organizaciones como las de los hondureños residentes en los Estados Unidos:

a) Formas relacionadas con el estatus de exoneración del pago de impuestos

En este grupo se clasifican aquellos formularios y procedimientos que confieren a las empresas o instituciones donantes la ventaja de deducir el monto de las donaciones de la base imponible de estos donantes. En el cuadro se observan todas las formas aplicables. Los formatos generalmente contienen las instrucciones de llenado y; a la vez, informan sobre los criterios de aplicabilidad para la deducción de impuestos.

Cuadro 40

FORMAS LIGADAS A LA EXONERACIÓN DE IMPUESTOS

Formulario	Descripción general
557	Requiere de información para el reconocimiento —federal— de exoneración de impuestos así como determinar las diferentes categorías organizaciones que gozan de exoneración
1 023	Este formato aplica para el reconocimiento de exoneración bajo la sección 503(c)(3) del código federal. Contiene instrucciones precisas sobre los criterios de exoneración
1 024	Este formato aplica para aquellas organizaciones que no cumplen con el clausulado de la sección 503. Contiene instrucciones sobre organizaciones no aplicables
8 718	Este formato se relaciona directamente con los formatos 1 023 y 1 024 y debe ser archivada en la organización
SS—4	Aplicación para el número de identificación del empleado. Este número es básico para fines de archivar las formas 1 023 o 1 024. Siempre que existe una donación superior a \$ 500 una copia de la SS—4 debe archivar en la organización

Como puede observarse, las formas descritas imponen la idea de un tratamiento sistemático, desde el punto de vista fiscal, del dinero o recursos captados del público.

b) Formas relacionables con el reporte anual de actividades

Las concesiones fiscales de la federación y de los estados implican la obligación; por parte de las organizaciones no lucrativas, de remitir al IRS el nombre y monto de los recursos recibidos en donación. De igual forma, deben de ser reportados los ingresos captados y no relacionables directamente con la actividad principal de la organización. Es importante remarcar la periodicidad y la exigencia constante del IRS como una guía o manera de vigilar que las organizaciones beneficiarias no desvirtúen los motivos y principios de su fundación. En el cuadro se aprecia mejor el tipo de exigencias legales.

Cuadro 41

FORMAS RETORNABLES PERIÓDICAMENTE

Formato	Descripción General
990	Información anual retornable consignando organizaciones deducibles de impuestos
900.EZ	Formulario breve de reporte para organizaciones no lucrativas exentas. Esta es una forma más simple y sustituye en algunos casos, la forma 990
Cédula A	Información adicional solicitada a algunas organizaciones no lucrativas
990T	Las organizaciones exoneradas deben archivar reportes con relación a ingresos captados y no relacionables con la actividad principal de la organización

El marcado desarrollo institucional de Estados Unidos hace surgir múltiples firmas de abogados especializados en la asesoría de las organizaciones no lucrativas que; por falta de experiencia u otras razones, requieran de consejo experto en materia legal; ya sea para el llenado de estos formularios como para evitar sean desvirtuados los propósitos iniciales de las organizaciones.

c) **Formas relacionables con contribuciones caritativas**

Estas formas y procedimientos se originan en la determinación del fisco americano de evitar una sobrevaluación de los montos donados a organizaciones no lucrativas. Ya se trate de donaciones en efectivo o de bienes muebles e inmuebles, las formas aplicables tratan de precisar no solamente el monto de lo exonerado; por un lado, y de lo deducible, por otro; sino además la parte de los ingresos de las organizaciones no lucrativas que si deben pagar impuestos (forma 598).

Sin duda, los requerimientos procesales y documentales exigidos por los gobiernos federales y estatales, imponen formas de registro sistemático tanto de operaciones ordinarias como de aquellas extraordinarias. Esto implica, mínimamente, organizar una sección contable que pueda cumplir adecuadamente con actuales y futuras exigencias fiscales. Las formas contenidas en el cuadro 42 informan acerca de la naturaleza de los controles y dispositivos documentales obligatorios para las organizaciones.

Cuadro 42

FORMAS RELACIONADAS CON CONTRIBUCIONES DEDUCIBLES

Formas	Descripción general
526	Contribuciones filantrópicas o caritativas que deben reportarse por escrito para personas naturales o instituciones donantes que; a su vez, requieren dicha prueba documental para fines de deducir de los impuestos a pagar al fisco
561	La determinación del valor de las propiedades recibidas en calidad de donación, exige un documento donde se especifique el valor de la propiedad donada o transferida a la organización no lucrativa
8 283	Contribuciones caritativas en especie (<i>non cash</i>) requieren un reporte consignando el valor de la donación siempre que las mismas tengan un valor superior a \$ 500.00. Este reporte impone instrucciones precisas de llenado contenidas en el anverso del formulario
8 282	Información reportada por el beneficiario de la donación incluyendo disposiciones especiales que apliquen sobre la propiedad recibida en donación. Se limita a propiedades con valor comercial superior a \$500.00. Este reporte impone instrucciones precisas de llenado contenidas en el anverso del formulario
598	Reporte de ingresos de la organización no lucrativa no relacionados con la actividad principal de la organización. Se trata de precisar que montos aplican para el pago de impuestos federales y estatales; o sea para determinar la base imponible. Estos requerimientos se relacionan con la información exigida en el formulario 990—T

Los tres bloques de formularios exigidos por las autoridades americanas implican un esfuerzo considerable de registrar sistemáticamente todas las operaciones de generación de ingresos por parte de las organizaciones. Para los fines de consolidar las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos es obvio que debe existir un profundo conocimiento de las exigencias legales y; por ello, la organización misma debe articularse, desde sus inicios, con una sección contable capaz de documentar, de manera continua o permanente, las actividades ordinarias y extraordinarias de percepción de ingresos.

(Es claro que estas exigencias puedan percibirse como una barrera de difícil superación por parte de las asociaciones de hondureños existente; sin embargo, el no hacerlo limita considerablemente el alcance de sus intervenciones locales y para financiar o apoyar proyectos productivos en Honduras)

4. Conclusiones y recomendaciones

a) Conclusiones

i) Desaprovechamiento de las oportunidades de crecimiento institucional. Producto del desarrollo de la consultoría; particularmente en la confrontación *in situ* de las organizaciones de hondureños en Nueva Orleans, es afirmable que ninguna o muy pocas de las organizaciones de hondureños existentes en Estados Unidos cumple o se ha acogido a lo establecido en la sección 503 del código federal. Aunque ello es explicable por la naturaleza de las exigencias y por la falta de: tiempo, conocimiento y recursos aplicables; es obvio que orientaciones más productivas de las remesas pasa necesariamente por el aprovechamiento integral del marco legal existente en U..S.A..

ii) Complementar los marcos de desarrollo de las organizaciones de hondureños. Las nociones existentes de desarrollo de las organizaciones parecen requerir una complementación de propósitos y procedimientos de acción sustentados en una “teoría” de su particular intervención social que no puede existir si previamente no ha sido formulada. Las organizaciones de hondureños cumplen diversos objetivos humanitarios y de desarrollo social aunque generados por la conciencia de las necesidades existentes en Honduras y no necesariamente por contar con “enmarque apropiado de pensamiento y acción social” que facilite la formulación y ejecución de determinados proyectos. Hacen lo que hacen por el amor que les merecen sus familiares y su país y; por ello mismo puede aparecer como prescindible el contar con un enmarque de desarrollo para sustentar acciones y procesos. Además, no están ni se sienten obligados a contar con determinadas visiones del desarrollo de los países.

iii) Transición a organizaciones no lucrativas del tipo 503 (c) (3). Los requerimientos fiscales para organizaciones facultadas para recibir donaciones, parece indicar que la transición desde asociaciones y organizaciones no lucrativas simples debe realizarse por organizaciones del tipo red en las que una sola organización aglutine los intereses del resto de organizaciones existentes. Por ejemplo, una sola organización del estado de Louisiana aglutinando los intereses y recursos de las existentes puede surgir acogándose a las ventajas de la sección 503 del código federal. A posteriori otras organizaciones podrían iniciar similares trámites en la medida que se abran nuevas oportunidades de gestión de recursos.

b) Recomendaciones

i) Apoyo institucional desde Honduras a las Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos El enorme interés, por su contingente de valor estratégico para el desarrollo nacional, que reviste la temática de las remesas hace necesario asumir la tarea —pública y privada— de fortalecer las organizaciones espontáneamente generadas por los hondureños en aquel país. Una vía apropiada podría ser la realización de “encuentros” ⁶⁶ tanto en Honduras como en los Estados Unidos. En estos eventos los consulados podrían funcionar como puntos de convergencia y conducción de los procesos de entrega mutua de información y como espacios de negociación acerca de eventuales proyectos productivos.

ii) Propiciar la formación de organizaciones no lucrativas estaduales. Instituciones de hondureños fuertes y con un gran espectro de intervenciones factibles es de trascendental interés para instituciones públicas y privadas de honduras. Por ello, el estimular la formación de estas nuevas organizaciones debe sustentarse desde Honduras mediante leyes e instituciones especializadas en la promoción de una nueva institucionalidad de los hondureños residentes en el exterior. No se trata de esperar a que maduren las condiciones para que surjan las instituciones requeridas para sustentar usos productivos de las remesas; se trata de : favorecer, inducir, incentivar su surgimiento de manera deliberada.

iii) Apoyar la realización de un Plan Nacional de Fortalecimiento de las instituciones de hondureños en el exterior. Las organizaciones actuales que se esfuerzan por coadyuvar en el desarrollo de Honduras precisan de apoyo; requieren articular su trabajo con organizaciones o instituciones de Honduras. Requieren complementar su quehacer con el aporte de personas e instituciones de Honduras. Es claro que puede resultar contraproducente especializar a las organizaciones de hondureños exclusivamente en “dar”; ellas también pueden “recibir”: reconocimiento, recursos, formación, capacitación y similar visión de desarrollo de la nación. Desde tal perspectiva, el propiciar cierta “profesionalización” de estas organizaciones debe partir como una iniciativa de las instituciones locales que; en el largo plazo, serán ampliamente beneficiadas por la potenciación de las acciones de aquellas organizaciones.

⁶⁶ El Plan de Nación publicado en marzo de 1999 por El Salvador contiene dos capítulos resultantes de las consultas realizadas a salvadoreños y salvadoreñas residentes en los Estados Unidos en el sentido de explayar y compartir las aspiraciones de estos ciudadanos que de entrada reclaman; para el caso, la superación de las consideraciones que; al interior de este país, los identifican como “maquinitas de dinero”. Proponen que en El Salvador “se pueda estructurar una institución que recopile e investigue información sobre industrias potenciales, talento nacional, actividades empresariales o programas académicos que se beneficiarían con una infusión de conocimiento nuevo. En el exterior, también se puede visualizar una contraparte de la institución nacional que de igual manera, investigue y colecte información sobre...redes profesionales y actividades empresariales.”, *Temas claves para el Plan de Nación. Consulta Especializada*, pág. 340, 1999.

XI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES

En general, las conclusiones y recomendaciones son una reiteración de las afirmaciones realizadas en cada uno de los capítulos. Sin embargo, es de gran importancia alcanzar un marco de entendimiento nacional de la compleja problemática social y económica de las remesas para crear un haz o conglomerado de intereses multisectoriales capaces de potenciar y hacer surgir nuevas actividades de apoyo y ; sobre todo, actitudes nuevas para un tratamiento inteligente de las remesas. Para que ciertamente surjan formas productivas de uso de las remesas.

Conclusión I: Realidad Compleja de los Hogares receptores de Remesas

Este estudio ha demostrado que gran parte de los hogares receptores de remesas aparecen como hogares pobres por insuficiencia de ingresos monetarios; mientras que en el resto de hogares la insuficiencia de ingresos prevalece menos y se combina; sin embargo, con una insuficiencia de : satisfactores materiales en las viviendas, menor acceso a la propiedad, menor escolaridad promedio y otros factores asociados a la educación en general. Esto significa claramente la debilidad particular de estos hogares: su vulnerabilidad ante una detención momentánea o permanente del flujo de remesas.

Recomendación I: Fortalecer la capacidad Generadora de ingresos en los hogares receptores de remesas.

Es un objetivo legítimo que estos hogares, a través de proyectos productivos de generación de empleo e ingresos, puedan resultar fortalecidos al mejorar sus fuentes de generación de recursos. Diversas instituciones, públicas y privadas, debieran incluir los hogares receptores como población-objetivo de estrategias de desarrollo actuales y futuras.

Conclusión II: Mayor presencia femenina en los hogares receptores

La mayor cantidad absoluta de mujeres hondureñas residentes en los Estados Unidos denota la particular conformación de los hogares receptores de remesas. Asumiendo que buena parte de las migrantes son de mujeres solteras que dejan sus hijos al cuidado de sus abuelos u otros parientes; ello presupone un origen hogareño donde es inocultable que se trata de hogares desintegrados y donde las mujeres, generalmente madres de las migrantes, se ven compelidas a asumir las tareas de conducción económica de los hogares.

Recomendación II: Involucramiento de las Organizaciones sociales en el fortalecimiento de hogares receptores con jefatura femenina.

Instituciones como el INHFA, FHIS y otros no gubernamentales deben esforzarse por alcanzar la particular situación de vida de estos hogares.

Conclusión III: No son los más pobres los que emigran

Se ha establecido que no son individuos de los estratos más pobres los que emigran y; cabe por ello, preguntarse si las políticas sociales alcanzan a este tipo de pobladores; si se dirigen intervenciones puntuales a estos estratos de las partes medias de la sociedad. Un esfuerzo de prevención del fenómeno migratorio debiera dirigirse específicamente a estos grupos sociales por ahora ignorados de la política social.

Recomendación III: Políticas y Proyectos sociales también para otros pobres

Las exigencias de focalización en los más pobres puede ser, también, un elemento coadyuvante del masivo traslado migratorio. Por tanto, las instituciones sociales y las agencias de cooperación deben formular y ejecutar proyectos específicos para estas poblaciones.

Conclusión IV: Razones por las que migran y envían remesas los hondureños

Se ha afirmado que: si los migrantes partieran libres de responsabilidad económica con : hijos, esposas, esposos y con otros parientes, las remesas tendrían no un carácter regular sino más bien eventual y no podrían condicionar la actuación ocupacional de sus miembros. Esta dimensión del fenómeno migratorio implica; obviamente, reconocer la existencia de fuerzas de cohesión familiar que puedan ser desarticuladas por opciones de orientación productiva.

Recomendación IV: Apoyar consistentemente familias de mayor riesgo de Emigración

La orientación productiva de las remesas es verdaderamente estratégica y supera o debe superar cualquier tentación “asistencialista” de apoyo a los hogares con mayor riesgo de emigrar. (Considerar seriamente los proyectos productivos del banco de proyectos de este estudio como una propuesta inicial para instituciones especializadas en el tratamiento de la problemática migratoria).

Tener siempre presente que el receptor de remesas necesita satisfacer esenciales necesidades de: certidumbre, comunicación, fuentes adicionales de ingreso, información, relaciones interpersonales, etc. y que esto vale también para otros hogares donde todavía no hay migrantes.

Conclusión V: Concentración geográfica de los hondureños en los Estados Unidos

La concentración de los hondureños en 7 estados de la unión americana constituye una facilidad aprovechable para ulteriores procesos de promoción de las instituciones de hondureños en el exterior.

Recomendación V: Desarrollar proyectos puntuales de Fortalecimiento Institucional

Las instituciones públicas y privadas de Honduras pueden lograr economías de escala propiciando encuentros, “cumbres”, foros en 3 o 4 estados donde es notoria la actividad de las organizaciones no lucrativas de hondureños.

Se ha establecido que la concentración de los hondureños en 7 Estados: California, Nueva York, Florida, Texas, Louisiana, Nueva Jersey, e Illinois, implica una magnitud equivalente al 90% del universo distribuido en todo E.U.A.

Conclusión VI: Capacidad Institucional de Formulación y Ejecución de Proyectos de orientación Productiva de las Remesas

Se estima la existencia de por lo menos 400 ONG funcionando en todo el territorio nacional: 91 se encuentran afiliadas a la federación de organizaciones privadas de desarrollo, FOPRIDEH, 21 se encuentran afiliadas a la Asociación de Organismos no Gubernamentales, ASONOG, 217 que no están afiliadas a ninguna federación y unas 70 más que funcionan en forma discontinua. Gran parte de estas instituciones pueden participar directamente en la ejecución de proyectos productivos asociados a las remesas.

Recomendación VI: Apoyar la Formulación de una Estrategia General de las organizaciones no gubernamentales de Honduras

Las organizaciones no gubernamentales y el propio gobierno deben articular una estrategia de largo plazo de intervención sobre aspectos diversos contenidos en las problemáticas sociales y económicas inherentes al tema de las remesas. Un acuerdo estratégico interno debe preceder cualquier iniciativa de desarrollo entre las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos

Conclusión VII: Importancia de la Vivienda en la Racionalidad del Migrante

Se ha establecido el carácter de la vivienda como área preferencial de intervención: Esta idea sustenta una racionalidad sensible y de gran preferencia por el hecho de significar: seguridad, protección y estabilidad de sus familiares. Esta preferencia, justamente, es indicativa del tipo de proyectos piloto que pueden desarrollarse, de manera conjunta, con las organizaciones de hondureños en el exterior.

Recomendación VII: Integración del Problema de "superávit" de viviendas a la problemática de las remesas

Es de sobra conocido el inventario de miles de viviendas que no pueden ser realizadas por instituciones de previsión gremial —INJUPEP, IMPREMA— y que corren riesgo de perderse por deterioro de las mismas. Vale considerar la utilidad de generar opciones alternativas de acceso a viviendas por parte de hondureños residentes en el exterior.

Conclusión VIII: Involucramiento de Empresas de Transporte de valores

En general, todas las instituciones dedicadas al transporte de valores operan fuera del marco legal de las instituciones financieras y de las de transporte de valores. No son sujetas de vigilancia como los bancos a través de superintendencias o entidades de control. Esta particular situación determina que el tema de las remesas sea una actividad encubierta bajo las “confidencialidades” alegadas por estas empresas. Precisamente, debido a tales factores la determinación del costo financiero de los envíos ha resultado ser muy estimativa por la insuficiencia de la información suministrada por el Banco Central y por las propias empresas.

Los costos para remesantes equivalen al 9.2% del volumen global de remesas durante 1998, y donde las compañías de transporte electrónico se agencian un 74% del total de 16.7 millones de dólares. Estos costos parecen ser relativamente inamovibles debido al carácter oligopólico de estas empresas.

Recomendación VIII: Generación de un marco regulatorio para el transporte de valores

Es necesario disponer de un marco regulatorio para facilitar la ejecución de una estrategia de orientación productiva de las remesas. En el marco aludido puede regularse el tipo de instituciones intervinientes y; además, evitar el sobre costo del servicio.

Conclusión IX: Estructuración de un Banco de Proyectos para Incentivar usos productivos de las remesas.

Las nuevas instituciones que surjan para apoyar el tema de las remesas deben articularse a un banco concertado de proyectos de orientación productiva; principalmente con aquellos proyectos que coinciden con la problemática de vida de los hondureños que dependen de remesas del exterior y que, por su intermedio, pueden ser productores de flujos adicionales de ingresos una vez involucrados en la ejecución de proyectos productivos.

Recomendación IX: Apoyar la socialización de proyectos productivos

Los proyectos productivos vinculables al tema de las remesas deben ser socializados entre los beneficiarios directos —familiares de remesantes— y entre los propios remesadores como beneficiarios indirectos. Producto de esta socialización podrán separarse las competencias y responsabilidades que requieran tales proyectos.

Conclusión X: Apoyo Institucional a las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos

Las personas que residen en los Estados Unidos pueden acceder a diferentes formas de organización social: desde simples organizaciones de ciudadanos unidos por una misma nacionalidad de origen o por otras causas que no contravengan disposiciones legales, hasta formas de organización exentas de pagar impuestos y; al mismo tiempo, concediendo el beneficio de deducir impuestos a personas o instituciones donantes. Para ello, es menester que se materialice

esta nueva institucionalidad en los principales estados de los Estados Unidos donde residen predominantemente los hondureños.

Recomendación X: Operativo de Fortalecimiento Institucional de las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos

Las instituciones de Honduras —públicas y privadas— deben jugar un papel decisivo en el fortalecimiento institucional de aquellas organizaciones; principalmente mediante recursos y asesoría técnica para perfeccionar el marco de oportunidades de desarrollo y aprovechamiento de estas organizaciones.

BIBLIOGRAFÍA

BCH (Banco Central de Honduras), *Indicadores Económicos Seleccionados e Informes Varios*.

----- (1997), *Ley del Banco Central de Honduras*.

Censo de Población de los Estados Unidos (Berkeley, Ucddata.com).

Cortés, M. "Desde el Piso de Remates" (el caso de ELECTRA como empresa mexicana en el transporte de valores), Internet.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1993), *Remesas y economía familiar en El Salvador, Guatemala y Nicaragua* (LC/MEX/L.154/Rev.1).

----- (1993), *El camino de los Noventa* (LC/MEX/L.223).

----- (1998), *Honduras: Políticas sociales, macroeconomía y base productiva* (LC/MEX/R.649/Rev.1).

DGCE (1997), *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples*.

El Salvador (1999), *Temas Claves para el Plan de Nación. Consulta Especializada*.

FHIS (1998), *Perfil del FHIS III: La Nueva Agenda*.

----- (1995), *El Fondo Hondureño de Inversión Social: Logros y Perspectivas*.

FIDA (Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola) (1998), *Fondo Internacional de desarrollo Agrícola: Experiencias de Microfinanciamiento y Plan de acción*.

FINCA (1992), *Manual para la Instalación de un Banco Comunal*.

Funkhouser, E. (1995), "Remittances from international Migration: Comparison of El Salvador y Nicaragua", *The Review of Economics and Statistics*.

González, P. (1995), "Narcotráfico y Lavado de Dinero", *Revista Chilena de Derecho*, Vol. 22.

Honduras (1990), *El desarrollo social: un proceso Estratégico en el Crecimiento de Honduras*, (presentado en el Club de París).

Honduras (1997), *Ley del Correo de Honduras*.

Honduras-FMI (1999), *Carta de Intenciones Honduras-FMI*.

- ILPES (Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (1990), *Fondos de Desarrollo Social*.
- Lungo, Mario (1997), *Centro América: Migración Internacional y Políticas Migratorias*, FUNDE.
- PRAF (1997), *Impacto de la asistencia alimentaria y transferencias monetarias sobre salud y nutrición: Una Evaluación de los Programas de Bonos en Honduras*.
- Rivera Campos, R. (1996), "La potencial Contracción de las Remesas y el Financiamiento de la Economía Salvadoreña", *Cuadernos Socioeconómicos del BCIE*, agosto.
- Sainz, Pedro y otros (1992), "En busca de otra modalidad de desarrollo", *Revista de la CEPAL*, No. 48.
- Secretaría de Educación (1997), *Honduras: Educación y Desarrollo, Plan Decenal*.
- Siri, Gabriel (1996), *Uso Productivo de las Remesas en El Salvador*, FUSADES, Doc. No. 42.
- Torres Baños, R. E. (1998), *Remesas familiares: Importancia económica (caso de México)*.
- Torres, Federico (1998), *Uso Productivo de las Remesas en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua*.

